Les défis concurrentiels des éditeurs de livres au Canada

Préparé pour le ministère du Patrimoine canadien
Direction générale des industries culturelles

par :

Arthur Donner Consultants Inc.
Fred Lazar and Associates

mai 2000

Note

La présente étude a été commandée par la Direction de la politique et programmes de l'édition de Patrimoine canadien. Les opinions exprimées sont celles des auteurs, qui sont les seuls responsables du contenu, et ne reflètent pas nécessairement les politiques ou les opinions du Gouvernement du Canada.

Also available in English

© Patrimoine canadien 2000

Numéro de catalogue : CH44-6/2000F
ISBN : 0-662-84729-6

TABLE DES MATIÈRES

		Page
LISTE DES TABLEAUX		4
SOMMAIRE		6
1.	INTRODUCTION	11
	A. Vue d'ensemble	11
	B. Objectifs du rapport	13
2.	CARACTÉRISTIQUES STRUCTURELLES DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE L'ÉDITION	14
	A. Survol de l'industrie	14
	B. Importance financière de l'aide gouvernementale	20
	C. Sommaire	22
3.	PADIÉ	24
	A. Aperçu des programmes gouvernementaux	24
	B. Bénéficiaires du PADIÉ – quelques chiffres	25
	C. Bénéficiaires du PADIÉ de langue anglaise	28
	D. Bénéficiaires du PADIÉ de langue française	31
	E. Sommaire	33
4.	EXAMEN DÉTAILLÉ DES BÉNÉFICIAIRES DU PADIÉ DE LANGUE ANGLAISE	36
	A. Recettes inférieures à 200 000 $	36
	B. Recettes entre 200 000 $ et 500 000 $	39
	C. Recettes de 500 000 $ à 1 million de dollars	42
	D. Recettes de un à cinq millions de dollars	45
	E. Recettes de cinq millions de dollars et plus	49
	F. Créneau	50
	G. Sommaire	56
5.	EXAMEN DÉTAILLÉ DES BÉNÉFICIAIRES DU PADIÉ DE LANGUE FRANÇAISE	59
	A. Recettes inférieures à 200 000 $	59
	B. Recettes entre 200 000 $ et 500 000 $	62
	C. Recettes de 500 000 $ à 1 million de dollars	65
	D. Recettes de un à cinq millions de dollars	68
	E. Recettes de cinq millions de dollars et plus	71
	F. Créneau	74
	G. Sommaire	80

6. INDUSTRIE INTERNATIONALE DE L'ÉDITION DU LIVRE 84
A. Vue d'ensemble de l'industrie de l'édition du livre aux États-Unis (1997) 84
B. Le segment de la petite entreprise et l'industrie de l'édition aux États-Unis 86
C. Le marché international 87
D. L'industrie de l'édition du livre en France 88

7. OBSTACLES STRUCTURELS 89
A. Avantages concurrentiels et stratégies de vente 89
B. Études de cas : stratégies concurrentielles 90
C. Obstacles que doivent surmonter les éditeurs canadiens 92

8. CONCLUSIONS 96

102-00045/

LISTE DES TABLEAUX

Page

1 : Éditeurs canadiens : sélection d'indicateurs financiers (millions de dollars) et autres, 1994-1995 et 1996-1997 15
2 : Ouvrages publiés par créneau d'édition, de 1994-1995 et 1996-1997 16
3 : Ventes nettes au Canada et ventes à l'exportation des éditeurs et des agents, par créneau d'édition, 1994-1995 et 1996-1997 (millions de dollars) 18
4 : Rentabilité des éditeurs de livres au Canada, de 1992-1993 à 1996-1997 19
5 : Rentabilité des éditeurs et des agents au Canada, 1996-1997 20
6 : Aide financière reçue, selon la langue et la taille de l'éditeur, 1996-1997 21
7 : Budgets d'aide à l'édition, de 1994-1995 à 1998-1999 (millions de dollars) 24
8 : Profil des bénéficiaires du PADIÉ, de 1994-1995 à 1998-1999 26
9 : Éditeurs de livres canadiens : sélection d'indicateurs financiers (millions de dollars) et autres, de 1994-1995 à 1998-1999 27
10 : Répartition en pourcentage des éditeurs de langue anglaise, selon une sélection d'indicateurs financiers et autres, de 1994-1995 à 1998-1999 29
11 : Sélection d'indicateurs financiers (milliers de dollars) et autres, éditeurs de langue anglaise, selon la taille, 1998-1999 31
12 : Répartition en pourcentage des éditeurs de langue française, selon une sélection d'indicateurs financiers et autres, de 1994-1995 à 1998-1999 32
13 : Sélection d'indicateurs financiers (milliers de dollars) et autres, éditeurs de langue française, selon la taille, 1998-1999 33
14 : Éditeurs de langue anglaise, recettes inférieures à 200 000 $, selon une sélection d'indicateurs financiers, de 1994-1995 à 1998-1999 37
15 : Éditeurs de langue anglaise, recettes inférieures à 200 000 $, selon une sélection d'indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), de 1994-1995 à 1998-1999 39
16 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de 200 000 $ à 500 000 $, selon une sélection d'indicateurs financiers, de 1994-1995 à 1998-1999 40
17 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de 200 000 $ à 500 000 $, selon une sélection d'indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), de 1994-1995 à 1998-1999 42
18 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de 500 000 $ à 1 million de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers, de 1994-1995 à 1998-1999 43
19 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de 500 000 $ à 1 million de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), de 1994-1995 à 1998-1999 44
20 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de 1 million à 5 millions de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers, de 1994-1995 à 1998-1999 46
21 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de 1 million à 5 millions de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), de 1994-1995 à 1998-1999 47
22 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de 5 millions de dollars et plus, selon une sélection d'indicateurs financiers, de 1994-1995 à 1998-1999 48

23 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de 5 millions de dollars et plus, selon une sélection d'indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), de 1994-1995 à 1998-1999 50
24 : Éditeurs de langue anglaise – Ouvrages de littérature générale, selon une sélection d'indicateurs financiers, moyenne sur cinq ans, de 1994-1995 à 1998-1999 53
25 : Éditeurs de langue anglaise – Éditions pédagogiques, selon une sélection d'indicateurs financiers, moyenne sur cinq ans, de 1994-1995 à 1998-1999 54
26 : Éditeurs de langue anglaise – Éditions hybrides, selon une sélection d'indicateurs financiers, moyenne sur cinq ans, de 1994-1995 à 1998-1999 55
27 : Éditeurs de langue française, recettes inférieures à 200 000 $, selon une sélection d'indicateurs financiers, de 1994-1995 à 1998-1999 60
28 : Éditeurs de langue française, recettes inférieures à 200 000 $, selon une sélection d'indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), de 1994-1995 à 1998-1999 62
29 : Éditeurs de langue française, recettes de 200 000 $ à 500 000 $, selon une sélection d'indicateurs financiers, de 1994-1995 à 1998-1999 63
30 : Éditeurs de langue française, recettes de 200 000 $ à 500 000 $, selon une sélection d'indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), de 1994-1995 à 1998-1999 65
31 : Éditeurs de langue française, recettes de 500 000 $ à 1 million de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers, de 1994-1995 à 1998-1999 66
32 : Éditeurs de langue française, recettes de 500 000 $ à 1 million de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), de 1994-1995 à 1998-1999 67
33 : Éditeurs de langue française, recettes de 1 million à 5 millions de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers, de 1994-1995 à 1998-1999 69
34 : Éditeurs de langue française, recettes de 1 million à 5 millions de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), de 1994-1995 à 1998-1999 71
35 : Éditeurs de langue française, recettes de 5 millions de dollars et plus, selon une sélection d'indicateurs financiers, de 1994-1995 à 1998-1999 72
36 : Éditeurs de langue française, recettes de 5 millions de dollars et plus, selon une sélection d'indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), de 1994-1995 à 1998-1999 74
37 : Éditeurs de langue française – Ouvrages de littérature générale, selon une sélection d'indicateurs financiers, moyenne sur cinq ans, de 1994-1995 à 1998-1999 77
38 : Éditeurs de langue française – Éditions pédagogiques, selon une sélection d'indicateurs financiers, moyenne sur cinq ans, de 1994-1995 à 1998-1999 78
39 : Éditeurs de langue française – Éditions hybrides, selon une sélection d'indicateurs financiers, moyenne sur cinq ans, de 1994-1995 à 1998-1999 79
40 : Ventes nettes des éditeurs de livres aux États-Unis, de 1995 à 1997 (millions de dollars américains) 84
41 : Ventes de livres sur les principaux marchés en 1996 (millions de dollars américains) et nombre de maisons d'édition sur les dix plus importants marchés en 1995 87

SOMMAIRE

Cette étude présente les difficultés sur le plan de la compétitivité auxquelles se heurtent les maisons d'édition appartenant à des intérêts canadiens. Plus précisément, le rapport fait ressortir certaines limites des politiques publiques élaborées afin d'encourager les auteurs et les éditeurs canadiens, ainsi que les problèmes causés par la structure même de l'industrie dont, en particulier, le faible rendement chronique et l'insuffisance de capitaux.

Un second rapport présentera une analyse des besoins de l'industrie et des recommandations pour la mise sur pied de nouvelles politiques visant à éliminer certaines des tensions liées à la concurrence.

Au cours des trente dernières années, le gouvernement fédéral a élaboré tout un ensemble de politiques permettant aux éditeurs canadiens de survivre dans une situation de concurrence difficile. Les gouvernements provinciaux, le Québec en particulier, en ont fait tout autant. Cependant, à biens des égards, l'industrie canadienne de l'édition n'est plus la même qu'il y a trente ans. Et il en va de même pour la concurrence.

Voici certaines des difficultés sur le plan de la concurrence auxquelles se heurtent les maisons d'édition canadiennes :

- Sur le marché de l'édition de langue anglaise au Canada, les prix des livres sont essentiellement déterminés par des entreprises basées aux Etats-Unis, par l'intermédiaire de leurs filiales canadiennes. Les livres publiés aux États-Unis entrent librement sur le marché canadien et servent essentiellement de barème pour fixer le prix moyen au pays.

- Pour ce qui est du marché de l'édition de langue française, le principal problème en matière de concurrence tient au fait qu'une part massive du marché est contrôlée par des éditeurs étrangers, principalement des Français. Ces maisons d'édition de grande taille ont les moyens d'acheter les droits d'édition mondiaux de langue française aux éditeurs de livres des États-Unis et d'ailleurs et ainsi, de dominer le marché du livre de langue française au Québec.

- De plus, et cela vaut pour les marchés du livre en français et en anglais, les maisons d'édition appartenant à des intérêts canadiens sont généralement plus petites que les multinationales concurrentes installées au Canada, ce qui limite leur accès à des économies d'échelle dans les domaines de la production, de la commercialisation et de la distribution. En conséquence, l'industrie canadienne fait face à des structures de coûts plus élevés, en plus de devoir se soumettre aux prix plafonds établis par la concurrence étrangère.

- Les maisons appartenant à des intérêts canadiens ne possèdent pas les ressources financières suffisantes pour lutter contre les grandes multinationales lorsque montent les enchères relatives aux auteurs canadiens reconnus.

- La croissance de Chapters a nettement affaibli l'avantage concurrentiel des éditeurs de livres canadiens sur le marché de la distribution au détail, avec pour conséquence des rabais importants sur les prix et une augmentation des tensions qui s'exercent sur les marges d'exploitation des éditeurs de livres canadiens.

Le gouvernement fédéral encourage actuellement la publication et la mise en marché de livres canadiens grâce à trois programmes différents. Notre analyse montre que ces trois programmes ont permis d'uniformiser les règles du jeu pour l'industrie de l'édition canadienne. En effet, il ne fait aucun doute que la politique gouvernementale a aidé l'industrie à prendre de l'essor et, ainsi, à promouvoir les auteurs canadiens, non seulement au Canada, mais aussi à l'étranger. Toutefois, les compressions gouvernementales du milieu des années 1990 ont également compromis la survie de l'industrie. Aussi, c'est non seulement le montant global de l'aide gouvernementale, mais également la stabilité de ce soutien d'une année à l'autre, qui constituent un problème.

Les subventions accordées par le gouvernement fédéral comblent essentiellement l'écart entre les petites maisons d'édition canadiennes et leurs concurrentes multinationales sur le plan des coûts et de la capacité concurrentielle. Or, une politique conçue pour favoriser la propriété canadienne dans le secteur de l'édition et pour promouvoir les auteurs canadiens n'encourage pas, au bout du compte, les changements de structure nécessaires pour que l'industrie de l'édition canadienne soit concurrentielle et financièrement viable.

Du fait des caractéristiques inhérentes au monde de l'édition et de la confidentialité des données, il nous a été impossible d'élaborer des statistiques directes sur deux volets importants des problèmes de concurrence auxquels se heurtent les éditeurs canadiens. D'abord, l'avantage notable implicite sur le plan des coûts dont profitent les maisons d'édition filiales de firmes étrangères par rapport aux éditeurs canadiens, puis l'avantage sur le plan des coûts dont bénéficient les maisons d'édition sous contrôle étranger qui ont recours à des prix de transfert pour réduire leurs impôts. Ces deux points sont manifestement très importants.

Les maisons appartenant à des intérêts canadiens représentaient 96 % des éditeurs de livres au Canada et 75 % des agents exclusifs en 1996-1997. Globalement, les maisons appartenant à des intérêts canadiens ont produit 65 % des recettes de l'industrie. Les maisons étrangères ont une taille nettement supérieure à leurs homologues canadiennes. Les maisons étrangères de langue anglaise ont réalisé des recettes moyennes de 22,7 millions de dollars en 1996-1997, en comparaison de recettes moyennes de seulement 2,7 millions de dollars pour les maisons canadiennes anglophones. Les maisons étrangères de langue française ont affiché des recettes moyennes de 7,8 millions de dollars en 1996-1997, contre des recettes moyennes de seulement 1,8 million de dollars pour les maisons canadiennes francophones. Les plus importantes maisons d'édition (51 entreprises, dont les recettes dépassent 5 millions de dollars) ont généré 1,43 milliard de dollars de recettes (73 %). Les éditeurs de livres plus modestes (460, dont les recettes étaient inférieures à 5 millions de dollars) ont généré 240 millions de dollars de recettes (12 % des recettes totales de l'industrie).

Les éditeurs de livres de langue anglaise ont produit des recettes totales de 1,43 milliard de dollars (4,1 millions par maison, 72 % des recettes totales de l'industrie); et les éditeurs de livres de langue française ont produit des recettes totales de 240 millions de dollars (1,5 million de dollars par maison, 12 % des recettes totales de l'industrie).

Les maisons d'édition appartenant à des intérêts canadiens ont produit 615 millions de dollars de bénéfices d'exploitation (63 % du total des bénéfices d'exploitation de l'industrie au Canada) et 38 millions de dollars en profits avant impôts (51 % du total des profits avant impôts). Les maisons d'édition de langue anglaise ont réalisé 85 % des profits bruts et 94 % des profits avant impôts de cette industrie. Les maisons anglophones appartenant à des intérêts étrangers ont réalisé 36 % des profits bruts et 47 % des bénéfices avant impôts de l'industrie.

On recense un grand nombre d'entreprises de très petite taille au sein de l'industrie, en partie du fait de l'objectif des politiques publiques qui consiste à créer une industrie de l'édition diversifiée, qui soit représentative des diverses communautés du Canada. Les maisons d'édition modestes basées en région ont bénéficié d'un appui, du fait du rôle qu'elles jouent à l'égard de la publication de nouveaux auteurs canadiens et d'ouvrages importants à l'échelon régional. À n'en pas douter, tel a été l'un des objectifs essentiels de l'aide financière accordée par le gouvernement fédéral à l'industrie des éditeurs de livres.

Les subventions accordées ont garanti la survie d'un nombre important d'éditeurs qui se sont donnés pour principale mission de promouvoir et de publier des auteurs et des écrits canadiens. En l'absence du PADIÉ et d'autres types de subventions, l'ensemble des bénéficiaires du PADIÉ auraient été déficitaires au cours de chacune des cinq dernières années, la perte totale avant impôts, subventions exclues, ayant atteint un sommet de 30 millions de dollars en 1997-1998. Toutefois, il est important de noter que sans l'assistance financière des gouvernements provinciaux et fédéral, il y aurait aujourd'hui probablement moins de maisons d'édition canadiennes. En outre, celles demeurant en activité auraient probablement modifié leurs pratiques d'affaires afin d'au moins atteindre le seuil de rentabilité.

Compte tenu de l'importance des subventions fédérales et provinciales, il n'est pas surprenant de constater qu'après les compressions budgétaires du PADIÉ/Programme d'aide à la distribution des publications (PADP) effectuées au cours de l'année financière 1996, la rentabilité des éditeurs de livres canadiens qui recevaient auparavant des subventions a très nettement diminué. Les fonds du PADIÉ ayant été rétablis à leur niveau antérieur, la rentabilité des bénéficiaires de ce programme s'est également améliorée, sans toutefois atteindre les niveaux de 1994-1995 et 1995-1996.

Il s'avère que 44 % des ouvrages publiés en 1996-1997 par les éditeurs de livres canadiens l'ont été par des bénéficiaires du PADIÉ. De plus, ceux-ci ont produit 32 % des recettes totales des éditeurs de livres au Canada en 1996-1997[1].

---

1 Ces données proviennent de Statistique Canada et des demandes d'assistance financière auprès du PADIÉ (ministère du Patrimoine canadien). Elles sont difficilement comparables puisque les données de Statistique Canada sont basées sur toutes les maisons d'édition oeuvrant au Canada (canadiennes et étrangères) alors que les données du PADIÉ sont basées uniquement sur les bénéficiaires du programme. En outre, les périodes de référence utilisées par Statistique Canada et par le PADIÉ diffèrent.

Voici, selon notre étude, les désavantages concurrentiels que doivent surmonter les maisons d'éditions canadiennes :

- L'envergure des grandes multinationales implantées au Canada désavantage grandement les éditeurs canadiens, sans compter que celles-ci peuvent recourir à des prix de transfert pour réduire leurs impôts. Par conséquent, les éditeurs canadiens dont l'entreprise est rentable doivent parfois faire face à des taux d'imposition moyens plus élevés que leurs concurrents étrangers.

- La capitalisation d'un bon nombre d'éditeurs canadiens est insuffisante, problème qui mine cette industrie depuis longtemps. Grâce aux programmes de soutien offerts, elle a pu faire des gains, mais les bénéfices non distribués qu'elle a elle-même générés s'avèrent insuffisants et il est difficile d'inciter les investisseurs étrangers à engager des capitaux dans une industrie qui, depuis longtemps, n'enregistre que de faibles profits.

- Les auteurs canadiens prometteurs seront peut-être de moins en moins portés à faire affaire avec les maisons d'édition appartenant à des intérêts canadiens. Ce problème touche davantage le secteur de l'édition en langue anglaise. L'obtention des droits d'édition des ouvrages de ce créneau suscite en effet une vive concurrence, et il est fort probable que les maisons d'édition appartenant à des intérêts canadiens éprouvent de la difficulté à retenir leurs meilleurs auteurs.

- L'augmentation du nombre de fusions et d'acquisitions crée de nouveaux dangers, mais aussi de nouvelles possibilités et ce, tant dans le secteur de la vente au détail que de la production. Les éditeurs canadiens doivent faire face à des changements technologiques et structurels de grande importance dans ces deux secteurs. En particulier, Chapters, le plus gros détaillant de livres au Canada, a créé son propre grossiste national, à savoir Pegasus. Celui-ci approvisionnera tous les points de vente de Chapters et il sera en mesure d'obtenir des réductions de prix supplémentaires des éditeurs canadiens. Lorsque le gouvernement fédéral a approuvé la fusion Smith-Coles (en mars 1995), un pacte de non-agression était en vigueur à l'égard des contrats avec les éditeurs. L'engagement de trois ans étant terminé, Chapters et ses succursales peuvent donc renégocier les modalités des contrats avec les éditeurs.

- Les sociétés appartenant à des intérêts canadiens ne fusionnent pas entre elles, bien qu'on ait constaté des fusions dans plusieurs domaines fonctionnels où certains des éditeurs de grande envergure fournissent des services aux éditeurs plus modestes. Selon notre étude, il ressort que le segment de l'industrie du livre qui appartient à des intérêts canadiens réalise des économies d'échelle. Par exemple, le ratio des coûts d'exploitation totaux par rapport aux recettes totales excluant les subventions gouvernementales est à l'avantage des grandes maisons d'édition publiant dans l'une ou l'autre des langues officielles. Les grandes maisons déclarent également des bénéfices avant impôts, en soustrayant les subventions gouvernementales, relativement plus élevés que les maisons d'édition de plus petites tailles. Le programme de subventions PADIÉ n'encourage pas les fusions.

En effet, selon les politiques actuelles, une société dont l'envergure augmenterait à la suite d'une fusion verrait ses subventions diminuer et ce, même si la fusion lui aurait permis d'accroître ses économies d'échelle et de diversifier ses activités. De plus, la capacité de trouver des investisseurs et du capital de risque est l'un des obstacles fondamentaux à la compétitivité.

- Il semble exister un problème de relève. Le fait que les maisons d'édition appartiennent à des intérêts étrangers ou qu'elles soient sous leur contrôle revêt une importance du point de vue des politiques d'édition au Canada. Toutefois, à cause des restrictions qui s'appliquent aux intérêts étrangers, les propriétaires des grandes entreprises sous contrôle canadien n'ont pas de solution facile lorsqu'ils veulent mettre fin à leurs activités, d'où la problématique de la relève. Selon notre étude, les problèmes de propriété et de relève auxquels sont confrontées certaines des grandes entreprises appartenant à des intérêts canadiens et la difficulté à trouver des capitaux propres constituent en fait un seul et même problème. Comme nous l'avons mentionné précédemment, il est difficile pour cette industrie d'attirer des capitaux étrangers. La meilleure solution serait que les maisons d'édition restent la propriété d'intérêts canadiens, de manière à garantir la promotion des auteurs canadiens. Les propriétaires préféreraient donc vendre leur société à leurs propres employés. Cependant, le placement initial d'ouvrages et les fonds de capital-risque, souvent utilisés lorsque les entreprises sont viables et compétitives, ne constituent pas une solution concrète pour ces propriétaires, soit parce que les investissements sont considérés comme trop minimes pour attirer des investisseurs étrangers, soit parce qu'à long terme, le taux de rentabilité des sociétés est imprévisible.

En clair, il serait nécessaire d'instaurer des programmes pour étoffer le capital de base des maisons d'édition appartenant à des intérêts canadiens et d'encourager leur fusion, pour ainsi leur permettre d'accroître leurs économies d'échelle et de diversifier leurs activités. Ces programmes feront l'objet du prochain document adressé au ministère du Patrimoine canadien (MPC).

1. INTRODUCTION

A. Vue d'ensemble

L'objectif premier du soutien gouvernemental accordé à l'industrie canadienne de l'édition est d'assurer la création, la publication et la distribution de livres canadiens. Un principe fondamental veut qu'il soit plus facile d'atteindre cet objectif avec un secteur de l'édition détenu et contrôlé par des Canadiens, qui soit solide d'un point de vue économique et financier.

Comme l'ont souligné les auteurs du document « Évaluation du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition » :[2]

« Il faut d'emblée signaler qu'on trouve, au cœur de l'industrie, des éditeurs canadiens animés par des valeurs culturelles et une vision des livres canadiens qui est centrée moins sur un succès industriel ou financier que sur une croyance dans la culture canadienne et la nécessité d'ancrer cette culture dans la littérature. Le principal motif à l'œuvre dans cette industrie, qui a pris une importance non négligeable, est donc la nature et le contenu des livres produits. Depuis quelques années, l'édition de livres au Canada a acquis une importance industrielle, mais, pour un grand nombre des personnes qui pilotent l'industrie, c'est un engagement passionné envers la culture qui, avec l'aide de l'État, continue à exercer une influence déterminante sur les décisions commerciales. »

Au cours des trente dernières années, le gouvernement du Canada a élaboré un ensemble de politiques qui ont permis aux éditeurs canadiens de survivre dans un contexte difficile du point de vue de la concurrence et de l'économie. Le MPC appuie actuellement l'industrie de l'édition grâce à une série de mesures destinées à encourager la production de livres d'auteurs canadiens et à assurer la poursuite de la viabilité du secteur de l'édition sous contrôle canadien. Le fait que l'industrie canadienne de l'édition ait évolué et survécu dans un marché difficile montre bien sa ténacité et reflète l'évolution des mécanismes de soutien du secteur public au fil des ans.

Le gouvernement accomplit ses objectifs à l'égard de l'industrie en déployant un certain nombre d'instruments de politique publique :

- Le soutien financier direct du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition, qui englobe l'Association pour l'exportation du livre canadien, le Programme de subventions globales administré par le Conseil des arts du Canada, ainsi que le Programme d'aide à l'édition savante administré par le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada. Ce financement à court terme est destiné à compenser les coûts d'exploitation élevés du marché canadien.

- Le financement par emprunt (attribué sous forme de marge de crédit garantie par le gouvernement du Canada) est offert par la Banque Royale du Canada dans le cadre du Programme de prêts pour les éditeurs de livres. Ce programme de prêts est destiné à accroître l'accès des éditeurs au capital et à informer les banques de la nature des actifs reliés à l'édition.

---

2 Direction générale des examens ministériels, ministère du Patrimoine canadien, août 1998, page 9.

- La protection de la propriété intellectuelle grâce à l'inclusion de dispositions relatives à l'importation parallèle dans la *Loi sur le droit d'auteur*.

- La restriction des nouveaux investissements dans l'industrie du livre, aux entreprises sous contrôle canadien, ou des investissements procurant un avantage net à l'industrie canadienne, par le biais de l'administration des Directives d'investissement étranger dans l'industrie du livre.

- Le soutien accordé aux entrepreneurs de l'industrie de l'édition du livre ou d'autres secteurs culturels, notamment l'industrie de l'enregistrement sonore, et l'industrie du cinéma et de la production vidéo, par l'intermédiaire du Fonds de développement des industries culturelles.[3]

Collectivement, ces programmes contribuent à égaliser les règles du jeu au profit des éditeurs et des auteurs canadiens. Ils remplissent plusieurs fonctions utiles : ils compensent dans une certaine mesure les avantages économiques concurrentiels des livres importés et des éditeurs étrangers; ils permettent aux livres canadiens d'être offerts à des prix plus compétitifs; ils facilitent la publication d'un choix beaucoup plus vaste de livres canadiens que le permettrait normalement notre petit marché; ils contribuent à l'augmentation du nombre des lecteurs de livres canadiens autant au Canada qu'à l'étranger, en participant au financement des dépenses de mise en marché au Canada et d'exportation auxquelles font face les éditeurs.

Toutefois, le financement fut par moments la source de tensions et *l'Association of Canadian Publishers* a souligné que les récentes réductions du soutien financier accordé par le MPC après le budget fédéral de 1995 avaient sérieusement aggravé les difficultés financières des éditeurs canadiens.

En plus des incertitudes entourant leur financement, des changements d'ordre technologique, structurel et concurrentiel viennent affecter les activités des éditeurs de livres canadiens. Voici certains des grands changements que vit l'industrie canadienne des éditeurs de livres : fusion des principales chaînes de librairies et accroissement du nombre de mégalibrairies contrôlées par un petit nombre d'entreprises[4], introduction des marchés électroniques par le truchement de l'Internet et réduction des achats de livres par les institutions. La distribution par le biais d'Internet et les fusions dans le secteur de la distribution au détail poussent de plus en plus les éditeurs à offrir des rabais plus substantiels aux distributeurs. Parallèlement, les coûts de distribution de leurs livres sur le marché américain augmentent, ce qui crée des obstacles financiers à la pénétration ainsi qu'à l'expansion du marché important des États-Unis.

---

3 Ce fonds a été créé par Patrimoine canadien et il est administré par la Banque de développement du Canada. Il offre divers services financiers, notamment des prêts à terme.

4 Chapters et Indigo étant les deux plus importantes entreprises.

De plus, les éditeurs de livres canadiens demeurent désavantagés sur le marché canadien par rapport à leurs concurrents américains. Les coûts de la recherche et du développement[5] des entreprises américaines sont couverts par les ventes sur le marché des États-Unis. Aussi, les livres vendus au Canada et dans d'autres pays sont des tirages subséquents (qui s'ajoutent aux tirages américains des éditeurs) alors que les coûts de la recherche et du développement (R. et D.) ont déjà été recouvrés. Pour les éditeurs canadiens, ces coûts de R. et D. sont aussi élevés, mais ils doivent être amortis sur des volumes de ventes totales beaucoup plus faibles. En conséquence, les livres américains peuvent être vendus sur le marché canadien à des prix relativement faibles, tout en demeurant rentables pour leurs éditeurs. Pour être compétitifs, les livres canadiens doivent être offerts à un prix concurrentiel vis-à-vis des livres américains. Toutefois, compte tenu de la situation, la plupart de ces livres ne sont pas rentables.

B. Objectifs du rapport

À bien des égards, l'industrie de l'édition appartenant à des intérêts canadiens n'est plus la même qu'il y a 30 ans. Il ne fait aucun doute que les politiques gouvernementales ont aidé cette industrie à atteindre la maturité, mais de sérieux problèmes de compétitivité demeurent. Les auteurs de cette étude ont évalué le secteur de l'édition de livres contrôlé par des intérêts canadiens sous l'angle de sa capacité d'être compétitif sur le marché canadien, où coexistent actuellement à la fois des maisons d'édition sous contrôle canadien et des maisons d'édition sous contrôle étranger. Les principaux objectifs de l'étude consistent à révéler les points forts et les points faibles des éditeurs de livres canadiens, ainsi que les obstacles liés au contexte qui nuisent à la compétitivité du secteur.

Voici certaines des grandes questions sur lesquelles se sont penchés les auteurs de l'étude :

- Comment les éditeurs de livres canadiens s'en tirent-ils financièrement?
- Quels sont les facteurs déterminants de la compétitivité de l'industrie de l'édition du livre?
- Quelles sont les principales menaces à la survie des éditeurs de livres canadiens?
- L'essor de nouveaux réseaux de distribution par le truchement d'Internet crée-t-il des possibilités pour les éditeurs de livres ou menace-t-il leur survie? Quels sont les éléments requis pour tirer profit de ces nouvelles tendances ou pour conjurer les menaces de la concurrence?
- L'industrie de l'édition a-t-elle une capacité d'adaptation suffisante pour être en mesure de survivre aux futurs bouleversements – cycles économiques, « choc » des subventions, nouveaux progrès technologiques?

Le présent rapport sera le point de départ d'une étude ultérieure qui permettra de déterminer les faiblesses et les lacunes auxquelles on pourrait remédier en modifiant les mesures de soutien actuellement en vigueur.

---

5 Ces coûts incluent les avances versées aux auteurs, les travaux d'édition et de mise en page, la typographie, la préparation des plaques et d'autres dépenses ponctuelles.

2. CARACTÉRISTIQUES STRUCTURELLES DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE L'ÉDITION

A. Survol de l'industrie

Pour comprendre la structure de l'édition de livres au Canada, il importe de noter que le marché est composé d'un grand nombre de segments distincts et que les entreprises sont très diversifiées sur le plan de la taille et de la structure. Les livres sont classés dans les catégories suivantes : manuels scolaires, littérature générale (couvertures souples et rigides), littérature jeunesse, publications savantes et ouvrages de référence, et livres spécialisés ou techniques. Le marché, quant à lui, est également segmenté en deux créneaux : livres en anglais et livres en français.

Les éditeurs de livres vendent leurs produits à des librairies, par l'intermédiaire d'agents spécialisés et de leurs propres représentants. La structure du réseau de distribution et l'importance relative des librairies, des représentants et des agents spécialisés ont évolué au cours de la dernière décennie, particulièrement ces dernières années. Par exemple, d'importantes fusions ont eu lieu entre des librairies canadiennes ce qui, indubitablement, a des répercussions sur les résultats financiers des éditeurs canadiens.

L'industrie canadienne de l'édition a toujours connu un certain nombre de tensions. L'introduction et la croissance d'Internet ainsi que l'évolution de la structure de distribution ont vraisemblablement compliqué encore davantage la réalisation des objectifs de la politique culturelle canadienne dans ce secteur.

À la fin du premier trimestre 1997, 511 éditeurs de livres et 51 agents exclusifs étaient présents sur le marché canadien (tableau 1). Trois cent quatre-vingt-six éditeurs et agents étaient de langue anglaise (69 % du total – 351 éditeurs et 35 agents exclusifs) et 176 étaient de langue française (160 éditeurs et 16 agents exclusifs).

La plupart appartenaient à des intérêts canadiens (94 % du total – 96 % des éditeurs, 75 % des agents) et le nombre d'éditeurs et d'agents canadiens a augmenté au total de 54 %[6], passant de 334 en 1994-1995 à 529 en 1996-1997.

En 1996-1997, il s'est publié 11 400 ouvrages (tableaux 1 et 2). Près de 10 000 ouvrages (88 % du total) ont été publiés par des éditeurs et agents canadiens. Moins de 8 100 ouvrages (71 %) ont été publiés par des éditeurs et agents de langue anglaise comparativement à un peu plus de 3 300 par des éditeurs et agents de langue française.

---

6 Le nombre d'éditeurs a augmenté de 60 %, alors que le nombre des agents n'a augmenté que de 36 %.

Parmi les ouvrages publiés en 1996-1997, 2 401 étaient des manuels scolaires (21 % du total), 4 984 étaient des ouvrages de littérature générale (44 %), 2 029 des ouvrages spécialisés et techniques (18 %), 1 037 des livres pour enfants (9 %) et 949 étaient des publications savantes et ouvrages de référence (8%). De ce total, 75 % des ouvrages avaient été écrits par des Canadiens. Les manuels scolaires ainsi que les ouvrages spécialisés ou techniques sont dans une très large mesure rédigés par des Canadiens, les proportions atteignant respectivement 93 % et 99 %.

TABLEAU 1 : L'édition au Canada –
Sélection d'indicateurs financiers (en millions de dollars) et autres, 1994-1995 et 1996-1997

	Éditeurs de langue française étrangers	*Éditeurs de langue française canadiens*	*Éditeurs de langue anglaise étrangers*	*Éditeurs de langue anglaise canadiens*
Nombre d'entreprises				
1994-1995	3	130	29	204
1996-1997	4	172	29	357
Ouvrages publiés				
1994-1995	66	3 018	1 470	6 066
1996-1997	67	3 255	1 340	6 738
Recettes totales				
1994-1995	31,9 $	310,0 $	628,7 $	889,0 $
1996-1997	31,2	311,5	659,2	970,2
Recettes moyennes				
1994-1995	10,6	2,4	21,7	4,4
1996-1997	7,8	1,8	22,7	2,7
Profits bruts				
1994-1995	12,7	133,7	324,4	464,0
1996-1997	12,3	130,8	347,8	484,3
Bénéfices avant impôts (BAI)				
1994-1995	2,0	22,0	22,8	77,5
1996-1997	0,9	4,2	35,1	34,0
Marge d'exploitation				
1994-1995	39,9 %	43,1 %	51,6 %	52,2 %
1996-1997	39,3	42,0	52,8	49,9
BAI/recettes				
1994-1995	6,3	7,1	3,6	8,7
1996-1997	3,0	1,3	5,5	3,5

Sources : Statistique Canada, catalogue 87-004XPB et demande particulière faite auprès de Statistique Canada (juillet 1999)[7]

7 Le taux de croissance réel est plus modeste, étant donné que Statistique Canada a commencé à inclure le groupe des éditeurs les plus modestes, soit ceux dont les recettes sont inférieures à 50 000 $ en 1996-1997. Au cours des années précédentes, ce groupe d'éditeurs était exclu des données de Statistique Canada. Aussi, les comparaisons avec les années précédentes seront touchées, tout particulièrement en ce qui a trait au nombre d'entreprises. L'envergure globale de ces entreprises devrait être relativement faible et ne devrait donc pas influer de manière importante sur les autres comparaisons.

Les recettes des éditeurs et des agents se sont chiffrées à 1,97 milliard de dollars en 1996-1997 (tableau 1). Les éditeurs ont produit 1,67 milliard de dollars de recettes totales (85 %), alors que les agents produisaient le reste, soit 305 millions de dollars. Les 51 éditeurs les plus importants (ceux dont les recettes dépassaient 5 millions de dollars) ont produit 1,43 milliard de dollars de recettes (73 %). Ces éditeurs de grande taille ont réalisé 931 millions de dollars de recettes en vendant leurs propres ouvrages (65 % de leurs recettes totales et 84 % de l'ensemble des ventes des propres ouvrages) alors que 466 millions de dollars étaient réalisés par les agents (59 % des ventes totales des agents). Les éditeurs plus modestes (les 460 dont les recettes étaient inférieures à 5 millions de dollars) ont produit 240 millions de dollars de recettes (12 % des recettes totales de l'industrie), et ils ont réalisé 180 millions de dollars en vendant leurs propres ouvrages.

Les entreprises de langue anglaise ont produit 1,63 milliard de dollars de recettes (82 % des recettes totales) en comparaison de 343 millions de dollars pour les entreprises de langue française. Les 351 éditeurs de langue anglaise ont produit 1,43 milliard de dollars de ventes (4,1 millions de dollars par entreprise et 72 % des recettes totales de l'industrie); les 35 agents de langue anglaise ont affiché des recettes de 203 millions de dollars (5,8 millions de dollars par entreprise et 10 % des recettes totales de l'industrie); les 160 éditeurs de langue française ont produit 240 millions de dollars de recettes (1,5 million de dollars par entreprise et 12 % des recettes totales de l'industrie); et les 16 agents de langue française, 103 millions de dollars de ventes (6,4 millions de dollars par entreprise et 5 % des recettes totales de l'industrie). Les entreprises canadiennes ont produit 1,28 milliard de dollars de recettes (65 %).

TABLEAU 2 : Ouvrages publiés selon le créneau d'édition, 1994-1995 et 1996-1997

	En 94-95	*En 96-97*	*94-95 (%) auteurs canadiens*	*96-97 (%) auteurs canadiens*
Manuels scolaires				
Primaire/Secondaire	1 437	1 478	95 %	95 %
Postsecondaire	1 033	923	86	89
Total	2 470	2 401	91	93
Ouvrages de littérature générale				
Couvertures souples – Littérature générale	1 841	1 862	18	13
Couvertures souples – Littérature générale	2 664	2 441	83	85
Couvertures rigides – Littérature générale	1 033	681	57	72
Total	5 538	4 984	57	56
Autres				
Publications savantes	469	563	91	93
Ouvrages de référence	259	386	63	76
Publications spécialisées et techniques	1 884	2 029	100	99
Total	2 612	2 978	94	95
Total	10 620	11 400	74	75

Source : Voir tableau 1

Les entreprises étrangères de langue anglaise ont réalisé 659 millions de dollars (33 %) des recettes totales de l'industrie, alors que les entreprises de langue française étrangères produisaient seulement 31 millions de dollars de recettes.

Les entreprises étrangères sont beaucoup plus grosses que les entreprises canadiennes (tableau 1). Elles ont produit des recettes moyennes de 22,7 millions de dollars en 1996-1997 en comparaison de recettes moyennes de seulement 2,7 millions de dollars pour les entreprises canadiennes de langue anglaise. Les entreprises de langue française de l'étranger ont produit des recettes de 7,8 millions de dollars en 1996-1997 en comparaison de recettes moyennes de seulement 1,8 millions de dollars pour les entreprises de langue française canadiennes. Seules les entreprises de langue anglaise étrangères ont vu leurs recettes augmenter entre 1994-1995 et 1996-1997; dans les trois autres groupes (entreprises de langue française et de langue anglaise sous contrôle canadien et entreprises de langue française sous contrôle étranger), les recettes ont diminué malgré l'augmentation du nombre d'entreprises.[8]

Le chiffre d'affaires net au Canada a atteint 1,5 milliard de dollars en 1996-1997; les exportations et les autres ventes à l'étranger ont produit 383 millions de dollars supplémentaires de ventes nettes (tableau 3). Sur les 1,5 milliard de dollars de chiffre d'affaires net réalisé au Canada, les ventes de leurs propres ouvrages par les maisons d'édition ont représenté 652 millions de dollars (44 %) et celles des agents 844 millions de dollars (56 %). Les éditeurs de langue anglaise ont réalisé un chiffre d'affaires net de 1,2 milliard de dollars au Canada (80 % du total), dont 491 millions en vendant leurs propres ouvrages (75 % des ventes de leurs propres ouvrages par les entreprises) et 701 millions de dollars par l'intermédiaire des agents (83 % de ces ventes totales). Les entreprises contrôlées par des intérêts canadiens ont réalisé 821 millions de dollars (55 %) de chiffre d'affaires net, 427 millions de dollars (65 %) correspondant aux ventes de leurs propres ouvrages et 394 millions de dollars (47 %) aux ventes des agents.

Les ventes nettes de manuels scolaires sur le marché intérieur ont avoisiné les 500 millions de dollars (les ventes de leurs propres ouvrages par les éditeurs représentaient 51 % de ces ventes); les ventes sur le marché intérieur d'ouvrages de littérature générale ont avoisiné les 600 millions de dollars (les ventes de leurs propres ouvrages par les éditeurs représentaient seulement 26 %); et les ventes au Canada d'autres livres ont été tout juste inférieures à 300 millions de dollars (dont 75 % pour les ventes de leurs propres ouvrages). Les livres écrits par des auteurs canadiens ont représenté 50 % des ventes sur le marché intérieur de manuels scolaires, contre 64 % des ventes d'autres livres et seulement 29 % des ventes d'ouvrages de littérature générale.

Les profits bruts réalisés en 1996-1997 au Canada par l'ensemble des éditeurs et des agents exclusifs ont dépassé les 975 millions de dollars, mais leurs bénéfices avant impôts (BAI) n'ont été que de 74 millions de dollars (tableau 1). Les maisons canadiennes ont dégagé 615 millions de dollars en bénéfices d'exploitation (63 % du total), et 38 millions de dollars en bénéfices avant impôts (soit 51 % du total des BAI). Les maisons de langue anglaise ont réalisé 85 % (832 millions de dollars) des profits bruts et 94 % des bénéfices avant impôts (70 millions de dollars). Les maisons de langue anglaise étrangères ont réalisé 36 % des profits bruts et 47 % des

8 Voir la note précédente.

bénéfices avant impôts. Les entreprises canadiennes de langue française ont réalisé 131 millions de dollars (13 %) de profits bruts totaux et seulement 4 millions de dollars (5 %) de marge bénéficiaire avant impôts.

TABLEAU 3 : Ventes nettes au Canada et ventes à l'exportation des éditeurs et des agents, par créneau d'édition, 1994-1995 et 1996-1997 (en millions de dollars)

	94-95 Canada	*96-97 Canada*	*94-95 Export.*	*96-97 Export.*
Manuels scolaires				
Primaire/Secondaire	249,6 $	288,2 $	7,0 $	10,5 $
Postsecondaire	183,4	205,7	3,8	4,4
Total	433,0	493,9	10,8	14,9
Ouvrages de littérature générale				
Couvertures souples – Grand public	165,2	131,3	3,3	1,7
Couvertures souples – Littérature générale	299,0	272,9	35,7	31,0
Couvertures rigides – Littérature générale	207,9	191,1	45,7	36,0
Total	672,1	595,3	84,7	68,8
Autres				
Publications savantes	10,7	11,5	4,1	4,3
Ouvrages de référence	137,3	127,4	3,2	7,1
Publications spécialisées et techniques	156,6	147,4	7,5	6,6
Total	304,5	316,4	14,8	17,9
Total	1 409,7	1 496,0	110,3	106,4

Source : Voir tableau 1

Seules les entreprises de langue anglaise de l'étranger ont vu grossir (de 54 %) leurs profits avant impôts entre 1994-1995 et 1996-1997, ce qui a fait passer de 18 % à 47 % leur part de l'ensemble des bénéfices avant impôts, alors que les entreprises de langue anglaise et de langue française du Canada ont vu les leurs diminuer de 56 % et de 81 % respectivement pendant cette même période.

Les éditeurs de langue anglaise ont obtenu de meilleures marges d'exploitation (ratio profits bruts/recettes totales) que les éditeurs de langue française (tableau 1). Les éditeurs de langue anglaise de l'étranger ont affiché une marge d'exploitation moyenne de 53 %, dépassant de trois points celle des éditeurs canadiens de langue anglaise (50 %). Les éditeurs de langue française de l'étranger ont réalisé une marge d'exploitation moyenne de 39 %, soit de trois points inférieurs à celle des éditeurs de langue française du Canada (42 %).

Seuls les éditeurs de langue anglaise de l'étranger ont augmenté leur marge d'exploitation entre 1994-1995 et 1996-1997; fait intéressant, en 1994-1995, la marge d'exploitation des éditeurs de langue anglaise du Canada était légèrement supérieure à celle des éditeurs de langue anglaise de l'étranger.[9]

9 Les changements des séries de données de Statistique Canada ne devraient pas biaiser ces comparaisons – voir la note 7.

Les marges d'exploitation supérieures des éditeurs de langue anglaise, et particulièrement les éditeurs de langue anglaise étrangers, se sont également accompagnées de marges bénéficiaires avant impôts plus élevées (tableaux 1 et 4). La marge bénéficiaire avant impôts (soit le ratio BAI/recettes totales) des éditeurs de langue anglaise étrangers est passée d'une moyenne de 3,6 % en 1994-1995 à une moyenne de 5,5 % en 1996-1997. La marge bénéficiaire avant impôts des éditeurs de langue anglaise canadiens a accusé une baisse marquée, la moyenne étant tombée à 3,5 % en 1996-1997, alors qu'elle était de 8,7 % en 1994-1995. La marge bénéficiaire avant impôts des éditeurs de langue française canadiens a diminué encore davantage : de 7,1 % en 1994-1995, la marge moyenne est tombée à 1,3 % en 1996-1997.

Seulement la moitié (50 %) de tous les éditeurs de langue anglaise ont réalisé des profits en 1996-1997. Seulement la moitié (50 %) des éditeurs contrôlés par des intérêts canadiens ont réalisé des profits en 1996-1997, comparativement à 64 % des éditeurs contrôlés par des intérêts étrangers; en 1994-1995, 74 % des éditeurs canadiens affichaient des profits, contre seulement 53 % des éditeurs étrangers. Les marges avant impôts très basses des éditeurs étrangers présents au Canada résultent peut-être de décisions touchant l'établissement des prix de cession interne, qui ont pour but de réduire les profits déclarés dans le pays où les impôts sont les plus élevés, en l'occurrence le Canada.

TABLEAU 4 : Rentabilité des éditeurs de livres au Canada, 1992-1993 à 1996-1997

	92-93	*94-95*	*96-97*
Éditeurs de langue anglaise			
Marge brute (%)	54,7%	52,0%	51,1%
Marge sur BAI (%)	4,2	6,6	4,3
% d'éditeurs rentables	54,8	69,5	50,3
Éditeurs de langue française			
Marge brute (%)	40,2	42,8	41,7
Marge sur BAI (%)	3,5	7,0	1,5
% d'éditeurs rentables	63,2	75,9	51,1
Éditeurs canadiens			
Marge brute (%)	51,8	49,9	48,0
Marge sur BAI (%)	5,1	8,3	3,0
% d'éditeurs rentables	59,6	73,7	49,7
Éditeurs étrangers			
Marge brute (%)	51,6	51,0	52,1
Marge sur BAI (%)	2,3	3,8	5,4
% d'éditeurs rentables	43,2	53,1	63,6

Source : Voir tableau 1

La rentabilité des éditeurs semble supérieure à celle des agents, les éditeurs de langue anglaise étant plus rentables que leurs homologues de langue française (tableau 5). Tant les agents de langue anglaise que de langue française ont perdu de l'argent en 1996-1997.

Parmi les éditeurs, les plus grosses entreprises étaient les plus rentables. À vrai dire, à l'exception des petits éditeurs de langue française (recettes inférieures à 1 million de dollars), seuls les plus gros éditeurs affichaient des bénéfices, en moyenne. Les éditeurs de langue française réalisant plus de 5 millions de dollars de recettes affichaient une marge bénéficiaire avant impôts supérieure aux éditeurs de langue anglaise de la même catégorie.

Environ 50 % des éditeurs et des agents ont réalisé des bénéfices en 1996-1997. Plus de 68 % des éditeurs de langue anglaise de grande taille (recettes dépassant 1 million de dollars) ont dégagé des bénéfices. Seulement 44 % des petits éditeurs de langue anglaise ont déclaré des bénéfices. Il existe une forte corrélation positive entre le pourcentage des entreprises dégageant des profits et la taille moyenne des entreprises, tant chez les éditeurs de langue anglaise que chez les éditeurs de langue française, ce qui semblerait appuyer l'hypothèse selon laquelle cette industrie peut tirer profit des économies d'échelle.

Les données de Statistique Canada relatives à l'industrie de l'édition (groupe 5512 de la STI) appuient cette corrélation positive. En prenant 1994 comme année de référence (la dernière année pour laquelle ces données sont disponibles), on constate que les grandes entreprises dont les recettes dépassent 75 millions de dollars ont systématiquement dégagé des marges de profit supérieures (marges bénéficiaires brutes, marges bénéficiaires avant impôts, marges bénéficiaires nettes et rendement des capitaux propres) aux entreprises de taille moyenne dont les recettes se situent entre 5 et 75 millions de dollars. [10]

TABLEAU 5 : Rentabilité des éditeurs de livres et des agents au Canada, 1996-1997

	Langue anglaise	*Langue française*
Tous les éditeurs de livres		
Marge sur BAI (%)	5,1	2,7
% d'éditeurs rentables	49,9	51,2
Éditeurs de livres : recettes de 5 millions de dollars et plus		
Marge sur BAI (%)	5,9	6,2
% d'éditeurs rentables	69,2	58,3
Éditeurs de livres : recettes de 1 à 5 millions de dollars		
Marge sur BAI (%)	-4,1	-1,9
% d'éditeurs rentables	68,4	52,8
Éditeurs de livres : recettes inférieures à 1 million $		
Marge sur BAI (%)	-3,4	0,3
% d'éditeurs rentables	44,5	50,1
Agents		
Marge sur BAI (%)	-1,1	-1,3
% d'éditeurs rentables	54,3	50,0

Source : Voir tableau 1

B. Importance financière de l'aide gouvernementale

Dans toutes les catégories définies selon la taille, les éditeurs de langue française canadiens ont été proportionnellement plus nombreux à recevoir une aide financière que les éditeurs de langue anglaise canadiens de taille équivalente (tableau 6). La catégorie des éditeurs ayant des recettes de 250 000 $ à 1 million de dollars est celle où la proportion d'entreprises subventionnées est la

10 Pour les entreprises de grande taille et de taille moyenne respectivement, les marges bénéficiaires brutes étaient de 41% et 35%, les marges avant impôts de 16% et 8%, les marges nettes de 14% et 6%, et le rendement des capitaux propres de 12 % et 11%. Les données proviennent de Statistique Canada, catalogue 61-058, volumes 1 et 2, édition 1996.

plus élevée : dans cette catégorie, 75 % des éditeurs de langue anglaise et 80 % des éditeurs de langue française reçoivent de l'aide. Le pourcentage d'entreprises recevant de l'aide financière diminue lorsque les recettes dépassent le million de dollars; cependant, les entreprises de langue anglaise ayant des recettes supérieures à 5 millions de dollars ont été proportionnellement plus nombreuses à obtenir du financement que celles dont les recettes étaient inférieures à 250 000 $. Les entreprises qui recevaient une aide financière ne recevaient pas toutes des subventions du gouvernement fédéral[11].

Le gouvernement fédéral est le principal bailleur de fonds publics (tableau 6). L'aide fédérale moyenne augmente avec la taille de l'entreprise : elle s'est établie à 9 000 $ en moyenne pour les éditeurs de langue anglaise ayant des recettes inférieures à 250 000 $, et à 138 000 $ pour ceux dont les recettes dépassaient 5 millions de dollars. En outre, l'aide financière moyenne accordée par le gouvernement fédéral aux éditeurs de langue française générant des recettes inférieures à 250 000 $ s'élevait à 17 000 $, alors qu'elle s'élevait à 131 000 $ pour les éditeurs ayant des recettes de plus de 5 millions de dollars.

TABLEAU 6 : Aide financière reçue (milliers de dollars), selon la taille et la langue de l'éditeur, 1996-1997

	< 250k $	*250k $ – 1M $*	*1 M $ – 5 M $*	*5 M $ et +*
Éditeurs de langue anglaise				
Nombre d'entreprises	202	72	38	39
% recevant de l'aide	30,2 %	75,0 %	56,2 %	43,6 %
Nombre recevant de l'aide	61	54	21	17
Subventions moyennes, selon la source				
Fédérale	9 $	55 $	54 $	138 $
Provinciale	3	20	7	16
Autre	2	16	42	11
Éditeurs de langue française				
Nombre d'entreprises	71	41	36	12
% recevant de l'aide	69,0 %	80,5 %	80,0 %	58,3 %
Nombre recevant de l'aide	49	33	29	7
Subventions moyennes, selon la source				
Fédérale	17 $	61 $	102 $	131 $
Provinciale	5	23	61	12
Autre	2	11	29	5

Source : Statistique Canada, catalogue 87-004XPB

L'aide provinciale est allée principalement aux éditeurs de langue anglaise affichant des recettes de 250 000 $ à 1 million de dollars (20 000 $ en moyenne par entreprise), et aux éditeurs de langue française produisant des recettes de 1 million à 5 millions de dollars (aide moyenne de 61 000 $).

11 Outre le PADIÉ du MPC, il existe d'autres programmes fédéraux et agences accordant une aide financière aux maisons d'édition.

C. Sommaire

Les entreprises canadiennes représentaient 96 % de tous les éditeurs de livres au Canada en 1996-1997 et 75 % des agents. Les éditeurs et agents canadiens ont publié 88 % des 11 400 ouvrages publiés au cours de cette même année au Canada. La plupart des livres publiés étaient des ouvrages de littérature générale (44 %). Les Canadiens ont écrit 75 % de tous les livres publiés au Canada.

Les recettes des éditeurs et des agents au Canada ont atteint un total de 1,97 milliard de dollars en 1996-1997. De cette somme, les éditeurs ont réalisé des ventes totales de 1,67 milliard de dollars (85 %), alors que les revenus totaux des agents atteignaient les 305 millions de dollars (15 %). Les plus grands éditeurs (51 entreprises dont les recettes dépassent 5 millions de dollars) ont produit 1,43 milliard de dollars de recettes (73 %). Les petits éditeurs (460 firmes dont les recettes sont inférieures à 5 millions de dollars) ont produit des recettes de 240 millions de dollars (12 % des recettes totales de l'industrie).

Les éditeurs de langue anglaise ont réalisé 1,43 milliard de dollars de chiffres d'affaires (4,1 millions de dollars par entreprise et 72 % des recettes totales de l'industrie); quant aux éditeurs de langue française, ils ont réalisé 240 millions de dollars de recettes (1,5 million de dollars par entreprise et 12 % des recettes totales de l'industrie). L'ensemble des entreprises canadiennes a produit 65 % des recettes de l'industrie. Les entreprises étrangères sont beaucoup plus grosses que leurs homologues canadiennes. Les entreprises étrangères de langue anglaise ont affiché des recettes moyennes de 22,7 millions de dollars en 1996-1997 en comparaison de recettes moyennes de seulement 2,7 millions de dollars pour les entreprises de langue anglaise canadiennes. Les entreprises étrangères de langue française ont affiché des recettes moyennes de 7,8 millions de dollars en 1996-1997 en comparaison de recettes moyennes de 1,8 million de dollars pour les entreprises de langue française canadiennes.

Le chiffre d'affaires net au Canada a atteint le 1,5 milliard de dollars en 1996-1997; les exportations et les autres ventes à l'étranger ont produit 383 millions de dollars supplémentaires de chiffre d'affaires net (tableau 3). Sur les 1,5 milliards de dollars de chiffre d'affaires net réalisés au Canada, les ventes de leurs propres ouvrages par les entreprises ont représenté 652 millions de dollars (44 %) et les ventes réalisées par les agents le solde de 56 % (844 millions de dollars). Les éditeurs de langue anglaise ont réalisé un chiffre d'affaires net de 1,2 milliard de dollars au Canada (80 % du total), dont 491 millions de dollars de ventes de leurs propres ouvrages (75 % des ventes de leurs propres ouvrages par des entreprises) et 701 millions de dollars en ventes par des agents (83 % de ces ventes totales). Les entreprises canadiennes ont réalisé 821 millions de dollars (55 %) du chiffre d'affaires net, soit 427 millions de dollars (65 %) de ventes de leurs propres ouvrages et 394 millions de dollars (47 %) de ventes par les agents.

Les ventes de manuels scolaires sur le marché intérieur se sont chiffrées à près de 500 millions de dollars (les ventes de leurs propres ouvrages par les entreprises équivalent à 51 % du total); les ventes sur le marché intérieur d'ouvrages de littérature générale ont avoisiné les 600 millions de dollars (les ventes de leurs propres ouvrages par les entreprises représentaient seulement 26 %); et les ventes au Canada d'autres livres ont été tout juste inférieures à 300 millions de dollars (dont 75 % pour les ventes de leurs propres ouvrages). Les livres écrits par des auteurs canadiens ont représenté 50 % des ventes de manuels scolaires sur le marché intérieur, contre 64 % des ventes d'autres livres et seulement 29 % des ventes d'ouvrages de littérature générale.

Les entreprises détenues par des entreprises canadiennes ont produit 615 millions de dollars de marges d'exploitation (63 % du total) et 38 millions de dollars de marges bénéficiaires avant impôts (51 % du total des BAI). Les entreprises de langue anglaise ont réalisé 85 % des marges bénéficiaires brutes et 94 % des marges bénéficiaires avant impôts. Les maisons d'édition étrangères de langue anglaise ont réalisé 36 % des marges bénéficiaires brutes et 47 % des marges bénéficiaires avant impôts.

Parmi les éditeurs, les plus grandes entreprises étaient les plus rentables. À vrai dire, à l'exception des petits éditeurs de langue française (recettes inférieures à 1 million de dollars), seuls les plus gros éditeurs affichaient des bénéfices en moyenne. Les éditeurs de langue française réalisant moins de 5 millions de dollars de recettes affichaient une marge bénéficiaire avant impôts supérieure aux éditeurs de langue anglaise de la même catégorie.

Dans toutes les catégories définies selon la taille, en 1996-1997 les éditeurs de langue française canadiens ont été proportionnellement plus nombreux à recevoir une aide financière que les éditeurs de langue anglaise canadiens de taille équivalente (tableau 6). La catégorie des éditeurs ayant des recettes de 250 000 à 1 million de dollars est celle où la proportion d'entreprises subventionnées est la plus élevée : dans cette catégorie, 75 % des éditeurs de langue anglaise et 80 % des éditeurs de langue française reçoivent de l'aide.

Le gouvernement fédéral est le principal bailleur de fonds publics (tableau 6). L'aide fédérale moyenne augmente avec la taille de l'entreprise : elle s'est établie à 9 000 $ en moyenne pour les éditeurs de langue anglaise ayant des recettes inférieures à 250 000 $, et à 138 000 $ pour ceux dont les recettes dépassaient 5 millions de dollars. En outre, l'aide financière moyenne accordée par le gouvernement fédéral aux éditeurs de langue française générant des recettes inférieures à 250 000 $ s'élevait à 17 000 $, alors qu'elle s'élevait à 131 000 $ pour les éditeurs ayant des recettes de plus de 5 millions de dollars.

3. PADIÉ

A. Aperçu des programmes gouvernementaux

Au niveau fédéral, il existe trois programmes offrant des subventions directes, soit le Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ), administré par le MPC, le Programme de subventions globales du Conseil des arts du Canada, et le Programme d'aide aux publications savantes administré par le Conseil de recherches en sciences humaines. Les fonds versés par le PADIÉ sont proportionnels au volume des ventes, indépendamment du type de publication. Les subventions du Conseil des arts sont quant à elles rattachées à des catégories précises d'ouvrages, qui sont généralement des publications érudites.

Le PADIÉ comporte quatre volets : aide aux éditeurs, aide à l'industrie et aux associations, aide à la distribution et aide au marketing international[12]. Ce dernier volet contribue à l'établissement d'une infrastructure informatique dans les entreprises participantes. Les baisses de subventions ont eu des répercussions négatives importantes sur les éditeurs canadiens. Par exemple, le budget du programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition est passé de 30 millions de dollars en 1994-1995, à moins de 17 millions de dollars en 1995-1996. Même si le budget a augmenté depuis 1995-1996, le budget total pour 1998-1999 était à peine supérieur au budget accordé quatre années plus tôt (Voir tableau 7 pour le budget des différents volets du PADIÉ). Comme nous le verrons plus loin dans la section consacrée à l'examen des bénéficiaires du PADIÉ par taille, langue et genre d'entreprises, la rentabilité a fortement diminué après les compressions budgétaires et, dans la plupart des cas, les marges de profit demeurent bien inférieures à ce qu'elles étaient avant ces compressions.

TABLEAU 7 : Budgets d'aide à l'édition du livre, de 1994-1995 à 1998-1999 (millions de dollars)

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
PADIÉ					
Aide aux éditeurs	18,9 $	12,0 $	15,9 $	20,1 $	22,4 $
Aide au marketing national	0	0	0	0	2,0
Aide à l'industrie et aux associations	0,2	0,2	0,2	1,5	1,9
Aide à la distribution	0	0	0	0	1,5
Aide au marketing international	3,5	3,0	3,0	3,0	3,5
Total	22,6	15,2	19,1	24,6	31,3
PADP : aide aux éditeurs	7,4	1,4	0	0	0
Total	30,0	16,6	19,1	24,6	31,3

Source : MPC[13]

12 Ce programme est administré par l'Association pour l'exportation du livre canadien pour le MPC.

13 Le budget total représente les montants alloués au cours de chaque exercice financier. Ces montants diffèrent de ceux déclarés par les bénéficiaires du PADIÉ (voir tableau 9) pour ces mêmes exercices. Cette différence s'explique par plus d'une raison : pratiques comptables propres à chaque maison d'édition; période de référence pouvant varier puisque le PADIÉ accepte des états financiers datant jusqu'à 17 mois et enfin, l'entrée au PADIÉ de nouvelles maisons d'édition et le départ de certaines qui ne réclament plus l'aide du PADIÉ ou qui ne satisfont plus aux critères d'éligibilité.

Le PADIÉ n'accorde aucune aide aux éditeurs dont les marges bénéficiaires moyennes ont dépassé 12 % au cours des trois dernières années financières. De plus, les entreprises qui ont affiché des pertes doivent prouver qu'elles améliorent constamment leurs marges afin de demeurer éligibles au PADIÉ. Une entreprise qui a subi une perte doit améliorer ses résultats financiers par rapport aux pires résultats qu'elle a enregistrés au cours des deux exercices précédents. Lorsqu'elle ne parvient pas à améliorer sa marge bénéficiaire, elle est exclue du programme.

Le PADIÉ n'offre aucune aide aux entreprises qui démarrent. Les nouveaux éditeurs doivent survivre durant au moins trois ans avant d'être admissibles à un soutien financier. Toutefois, le Programme de promotion de la diffusion, du Conseil des arts du Canada, offre une aide financière aux nouvelles entreprises.

Le gouvernement fédéral et la Banque Royale ont créé en janvier 1999 un nouveau programme de prêts dans le cadre duquel le gouvernement fédéral a établi une réserve garantissant jusqu'à concurrence de 2 millions de dollars les prêts consentis aux éditeurs par la banque sous forme de marges de crédit. La Banque Royale offrira quant à elle jusqu'à 20 millions de dollars en prêts aux éditeurs. Ces prêts seront assortis de taux d'intérêt dépassant de deux à quatre points le taux préférentiel. Ce nouveau programme est particulièrement attrayant pour les éditeurs de petite et de moyenne taille qui ont de la difficulté à obtenir des prêts bancaires.

B. Bénéficiaires du PADIÉ – quelques chiffres

Les données sur le PADIÉ dont nous nous servons sont rassemblées par Patrimoine canadien à partir des formulaires de demande de subvention. Les dates figurant en tête de chaque tableau indiquent la période visée par la demande et non l'année financière de la maison d'édition pendant laquelle l'aide est accordée. Le PADIÉ acceptant des états financiers datant jusqu'à 17 mois, les tableaux qui suivent montrent les données passées qui ont été utilisées pour calculer la contribution du PADIÉ versée aux maisons d'édition. Par exemple, au tableau 8, les recettes déclarées des éditeurs de langue française pour 1998-1999 sont de 244 millions de dollars, alors qu'en fait, les demandeurs de subventions de langue française en 1998-1999 ont réalisé ces recettes au cours de leur année financière 1997-1998 et l'assistance financière déclarée reçue en 1998-99 représente en fait les montants reçus au cours de l'exercice financier 1997-1998.

Au cours des cinq dernières années, de 184 à 201 entreprises ont reçu des fonds du PADIÉ chaque année (tableau 8). Lorsque l'on compare les chiffres de 1997-1998 avec ceux du tableau 6, on note que parmi les 153 éditeurs de langue anglaise qui ont reçu une aide financière du gouvernement en 1996-1997 (tableau 6)[14], seuls 104 (68 %) ont reçu une subvention du PADIÉ (tableau 8). Des 118 éditeurs de langue française qui ont reçu une aide du gouvernement, 90 (76 %) ont reçu une assistance financière du PADIÉ.

Au cours de la même période, le nombre d'ouvrages publiés annuellement par des bénéficiaires du PADIÉ a fluctué autour de 5 000, et est en hausse depuis 1996-1997. Le nombre d'ouvrages réimprimés a oscillé annuellement entre 4 000 et 4 500 (tableau 8). Une fois de plus, lorsqu'on

14 La différence d'une année dans les comparaisons est nécessaire puisque les données du PADIÉ sont décalées de 8 mois par rapport à celles de Statistique Canada (voir note 1).

compare les données de 1997-1998 qui figurent au tableau 8 aux données correspondantes du tableau 6, il s'avère que les bénéficiaires du PADIÉ ont publié 44 % des ouvrages de 1996-1997 et 60 % des ouvrages réimprimés.

Les recettes totales des bénéficiaires du PADIÉ sont passées de 526 millions de dollars en 1996-1997 à 570 millions de dollars en 1998-1999 (tableau 8). Les recettes totales des éditeurs de livres en anglais ont progressé chaque année depuis cinq ans, alors que celles des éditeurs de livres en français étaient plus faibles en 1998-1999 qu'en 1994-1995.

La comparaison des recettes des bénéficiaires du PADIÉ aux recettes totales des éditeurs de livres au Canada (à l'exclusion des agents) révèle que les bénéficiaires du PADIÉ ont réalisé 32 % des recettes totales des éditeurs de livres au Canada en 1996-1997.

Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens ont progressé significativement en 1998-1999 après avoir oscillé entre 228 et 240 millions de dollars pendant la période de 1994-1995 à 1997-1998. Il en va de même pour les revenus de l'édition qui ont oscillé entre 301 et 320 millions de dollars pour la même période. Les autres recettes ont augmenté de façon soutenue depuis 1995-1996, passant de 176 à 202 millions de dollars en 1998-1999 (tableau 9).

TABLEAU 8 : Profil des bénéficiaires du PADIÉ, de 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Nombre d'entreprises					
Édition anglaise	109	102	101	104	104
Édition française	84	85	83	90	97
Total	193	187	184	194	201
Nombre d'ouvrages publiés					
Édition anglaise	2 169	2 248	2 121	2 175	2 210
Édition française	2 723	2 918	2 702	2 837	3 207
Total	4 892	5 166	4 823	5 012	5 417
Nombre d'ouvrages réimprimés					
Édition anglaise	1 689	1 793	1 858	1 737	1 728
Édition française	2 604	2 640	2 157	2 786	2 626
Total	4 293	4 433	4 015	4 523	4 354
Recettes totales (millions de dollars)					
Édition anglaise	273,7 $	293,0 $	299,1 $	307,7 $	326,1 $
Édition française	252,1	249,9	226,7	232,6	243,8
Total	525,8	542,9	525,8	540,3	569,9

Source : MPC

Les subventions versées par le MPC[15] ont diminué sensiblement, passant de 27,5 millions de dollars en 1995-1996 à 16,8 millions en 1997-1998, avant de remonter timidement pour s'établir à 18,6 millions de dollars en 1998-1999 (tableau 9). Le Conseil des arts a versé en moyenne 5,7 millions de dollars annuellement entre 1994-1995 et 1997-1998, et 6,2 millions de dollars en 1998-1999. Les subventions provinciales ont diminué chaque année depuis cinq ans, les baisses les plus marquées s'étant produites en 1996-1997 et 1997-1998. Le gouvernement de l'Ontario a fermé le Centre de l'édition de l'Ontario en 1996, une source importante de financement pour les éditeurs de magazines et de livres basés en Ontario en plus de mettre fin au programme provincial de garantie de prêts et réduit le budget du Conseil des arts de l'Ontario.

TABLEAU 9 : Éditeurs canadiens : sélection d'indicateurs financiers (millions de dollars) et autres, de 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Ventes d'ouvrages canadiens	228,0 $	239,7	228,1	234,0	263,7
Recettes d'édition	309,8	321,5	301,2	315,1	334,1
Autres recettes	176,7	176,5	187,1	193,9	201,8
Subventions du MPC	21,0	27,5	21,4	16,8	18,6
Subventions du Conseil des arts	5,8	5,7	5,7	5,6	6,2
Subventions provinciales	6,6	6,5	5,4	4,3	4,2
Subventions totales	39,3	44,8	37,5	31,3	34,0
Recettes totales	525,8	542,9	525,8	540,3	569,9
Bénéfices d'exploitation	210,1	223,6	213,3	213,9	233,3
BAI (excl. les subventions)	-13,6	-15,2	-26,5	-30,3	-21,3
BAI	25,8	29,6	11,0	1,0	12,7
Profit net	16,7	22,1	5,2	-1,2	8,1

Source : Voir tableau 8

Lors de discussions avec les éditeurs de livres, ceux-ci ont indiqué qu'entre 1994 et 1997, ils ont privilégié les ouvrages de littérature générale au détriment d'ouvrages littéraires afin de survivre aux réductions des subventions fédérales et provinciales.

Les profits (bruts) d'exploitation, ont totalisé 233 millions de dollars en 1998-1999, ce qui représentait 9 % de plus que l'année précédente mais seulement 4 % de plus qu'en 1995-1996 (tableau 9). Les bénéfices avant impôts (BAI) ont été positifs pour chacune des cinq dernières années. Ils ont atteint un sommet de 30 millions de dollars en 1995-1996, pour ensuite chuter les deux années suivantes, années où le montant des contributions accordées par le PADIÉ et les gouvernements provinciaux a été réduit, et remonter à 13 millions de dollars en 1998-1999. Les bénéfices avant impôts des bénéficiaires du PADIÉ en 1997-1998 s'avèrent représenter un pourcentage négligeable de 1,3 % du total des bénéfices avant impôts de l'ensemble des éditeurs (à l'exclusion des agents) au Canada, selon les données de Statistique Canada pour 1996-1997.

15 L'assistance financière versée par le MPC se compose de l'aide aux éditeurs accordée par le PADIÉ et le PADP. Elle ne tient pas compte des 3 autres volets du PADIÉ.

Les bénéfices avant impôts excluant les subventions ont été négatifs pour chacune des cinq dernières années (tableau 9). Les pertes avant impôts, sur la base des recettes totales excluant les subventions et les profits excluant les subventions, ont augmenté de 1994-1995 à 1997-1998, passant de 14 millions de dollars à 30 millions de dollars, encore une fois coïncidant avec les réductions dans l'aide financière accordée par les gouvernements. En 1998-1999, les pertes ont été moindres, se situant à 21 millions de dollars.

D'après une évaluation indépendante du PADIÉ, 56 % des entreprises sont demeurées dans la même catégorie[16] de revenus depuis qu'elles participent au programme. Trente-quatre pour cent des entreprises sont passées dans une catégorie supérieure, c'est-à-dire que 28 % d'entre elles ont monté d'un échelon, et 6 % de deux échelons. Dix pour cent des bénéficiaires ont été rétrogradés à une catégorie inférieure.

C. Bénéficiaires du PADIÉ de langue anglaise

Les éditeurs de livres de langue anglaise ayant reçu une subvention du PADIÉ ont réalisé entre 45 % et 46 % des ventes totales de livres canadiens de tous les éditeurs bénéficiaires du PADIÉ entre 1994-1995 et 1998-1999; de 40 % à 44 % des recettes d'édition totales; et de 71 % à 80 % des autres recettes[17] des bénéficiaires du PADIÉ. Ces éditeurs ont également reçu de 47 % à 52 % des subventions versées par le MPC durant la période 1995-1996 à 1998-1999, et environ 52 % de toutes les subventions accordées au cours des trois dernières années (tableau 10).

Les éditeurs de livres de langue anglaise représentaient de 52 % à 56 % de toutes les entreprises au cours des cinq dernières années; ils ont réalisé de 55 % à 57 % des bénéfices d'exploitation totaux au cours de la période 1994-1995 à 1998-1999; mais seulement 18 % des bénéfices avant impôts et 10 % du profit net en 1998-1999 (tableau 10).

[Il importe de souligner que les données et les comparaisons portent seulement sur les bénéficiaires du PADIÉ et non sur la totalité des éditeurs au Canada.]

---

16 Les catégories de revenus se répartissent comme suit : < 150 000 $; 150 000 $ - 500 000 $; 500 000 $ - 1 million de dollars; 1 million de dollars - 3 millions de dollars; 3 millions de dollars et plus.

17 Les autres recettes incluent la vente de livres au détail, la publication de périodiques, ainsi que la mise en marché et la distribution pour le compte d'autres éditeurs de livres.

TABLEAU 10 : Répartition en pourcentage des éditeurs de livres de langue anglaise, selon une sélection d'indicateurs financiers et autres, 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Ventes d'ouvrages canadiens	45,3 %	44,8 %	46,9 %	45,5 %	45,5 %
Recettes d'édition	40,3	41,2	43,8	43,1	44,2
Autres recettes	71,2	77,0	78,8	80,2	79,6
Subventions du MPC	57,3	51,7	47,1	50,1	50,8
Subventions du Conseil des arts	55,5	52,6	57,4	53,7	55,9
Subventions provinciales	55,3	57,7	55,7	46,4	39,8
Subventions totales	58,4	54,9	52,5	51,9	51,7
Recettes totales	52,1	54,0	56,9	56,9	57,2
Bénéfices d'exploitation	54,9	54,8	56,9	56,3	56,7
BAI	24,9	29,0	19,4	n.s.	17,8
Profit net	15,1	29,7	n.s.	n.s.	10,3
Avoir total des actionnaires	42,9	46,0	45,8	47,9	44,7
Actif total	52,9	54,9	56,4	54,4	53,2
Nombre d'entreprises	56,5	54,5	54,9	53,6	51,7
Ouvrages publiés	44,3	43,5	44,0	43,4	40,8
Ouvrages réimprimés	39,3	40,4	46,3	38,4	39,7

Source : Voir tableau 8

Les bénéfices d'exploitation des éditeurs de livres de langue anglaise ayant reçu des subventions du PADIÉ se sont chiffrés à 132 millions de dollars en 1998-1999 (tableau 11). Les bénéfices avant impôts se sont chiffrés à 2,3 millions de dollars; sans subventions, les pertes avant impôts de l'ensemble des entreprises auraient atteint les 15 millions de dollars. Sans les subventions du MPC, les pertes totales auraient tout de même atteint 7 millions de dollars. Le profit net total a atteint 832 000 $, principalement du fait que le plus important groupe d'éditeurs de livres de cette catégorie (recettes dépassant les 5 millions de dollars) a enregistré une perte totale après impôts de 1,7 million de dollars.

Les plus grosses maisons d'édition ont dans l'ensemble perdu de l'argent tant avant qu'après impôts – les plus petites maisons d'édition ont dans l'ensemble affiché des bénéfices avant et après impôts. L'ensemble des maisons d'édition regroupées sous chacune des catégories de revenus auraient subi des pertes sans subventions; elles auraient également perdu de l'argent si elles n'avaient reçu de subventions que de la part du MPC. Tel que mentionné précédemment, sans les subventions, les maisons d'édition canadiennes auraient probablement modifié leurs pratiques d'affaires afin d'au moins atteindre le seuil de rentabilité et certaines d'entre-elles auraient probablement cessé leurs activités. Aussi, dans l'ensemble, on peut supposer que les éditeurs de livres toujours en activité auraient fait des profits malgré l'absence de programmes d'aide du gouvernement. Toutefois, la présence canadienne de l'industrie aurait probablement été moins importante et l'industrie ne se serait pas développée de la même façon.

En 1998-1999, 53 % (63,5 millions de dollars) des ventes totales d'ouvrages canadiens; 56 % (83,1 millions de dollars) des revenus de l'édition et 94 % (150,3 millions de dollars) des recettes provenant d'autres sources ont été réalisées par les éditeurs dont les recettes totales étaient supérieures à 5 millions de dollars. Ces mêmes éditeurs ont reçu 34 % (5,9 millions de dollars) des subventions totales – 45 % des subventions totales du MPC; et ont réalisé 73 % (239,3 millions de dollars) des recettes totales (tableau 11).

Les plus petites entreprises ont reçu 11 % (1 million de dollars) de toutes les subventions du MPC accordées à des éditeurs de langue anglaise; 43 % (1,5 million de dollars) de l'aide financière accordée par le Conseil des arts du Canada à ce même groupe; 45 % (757 000 $) des subventions des gouvernements provinciaux; et 21 % des subventions totales. Ces entreprises ont produit 5 % (6,9 millions de dollars) des bénéfices d'exploitation totaux; et 21 % (468 000 $) des bénéfices avant impôts totaux (BAI).

En 1998-1999, la plus importante catégorie d'éditeurs de livres (recettes dépassant les 5 millions de dollars) ne représentait que 12 % des éditeurs de livres de langue anglaise ayant reçu des subventions du PADIÉ, mais ils détenaient 58 % (37,5 millions de dollars) de l'avoir total des actionnaires (défini comme l'avoir des actionnaires traditionnel plus les prêts dus aux actionnaires)[18] et 71 % (147,5 millions de dollars) d'actif total. Les entreprises les plus modestes (recettes inférieures à 500 000 $) représentaient 41 % des entreprises, mais elles possédaient seulement 6 % de l'avoir global des actionnaires et 4 % de l'actif total.

L'avoir total des actionnaires représentait 31 % des actifs totaux des éditeurs de livres de langue anglaise ayant reçu des subventions du PADIÉ en 1998-1999. Le ratio avoir total des actionnaires / actif total était de 25 % pour le groupe d'éditeurs le plus important. Le groupe des éditeurs de livres dont les recettes se situent entre 200 000 $ et 500 000 $ affichait le ratio avoir total des actionnaires / actif total le plus élevé, soit 54 %. Le groupe des éditeurs les plus modestes affichait un ratio de 33 %, alors que les ratios des autres groupes (recettes entre 500 000 $ et 1 million de dollars et entre 1 million et 5 millions de dollars) étaient respectivement de 37 % et 45 %. Ces ratios semblent indiquer que les maisons d'édition canadiennes pourraient détenir un levier trop important[19] (un faible ratio *avoir/actifs* implique un ratio *dette/avoir* élevé). Cela signifie qu'elles ont besoin d'attirer de nouveaux investissements afin de devenir plus compétitives sur le marché canadien par rapport à leurs proches concurrentes, les maisons d'édition sous contrôle étranger.

---

18 L'avoir des actionnaires est un indicateur clé en ce qui a trait à l'évaluation des besoins en matière d'aide financière des maisons d'édition canadiennes, et plus particulièrement au besoin d'attirer de nouveaux investissements.

19 Le ratio *dette/avoir* constitue le levier.

TABLEAU 11 : Sélection d'indicateurs financiers (milliers $) et autres, éditeurs de langue anglaise, selon la taille, 1998-1999

	< 200K $	*200K $- 500K $*	*500K $- 1M $*	*1M $- 5M $*	*5M+ $*	*Toutes tailles*
Ventes d'ouvrages canadiens	922,4 $	6 441,3 $	7 095,7 $	42 185,4 $	63 450,9 $	120 095,6 $
Recettes d'édition	1 060,6	7 043,8	8 430,8	48 214,4	83 067,1	147 816,7
Autres recettes	63,0	401,2	1 394,9	8 499,1	150 298,2	160 656,5
Subventions MPC	89,9	931,4	850,1	3 337,5	4 237,0	9 445,9
Subventions Conseil des arts	313,2	1 160,1	436,6	749,6	790,1	3 449,5
Subventions provinciales	176,3	580,4	240,5	370,8	309,9	1 677,8
Subventions totales	642,4	3 081,6	1 926,8	6 006,0	5 942,0	17 598,8
Recettes totales	1 766,0	10 526,7	11 752,6	62 719,5	239 307,3	326 072,0
Bénéfices d'exploitation	850,7	6 002,7	6 763,4	32 301,3	86 289,1	132 207,2
BAI (excl. les subventions)	-598,4	-2 657,7	-1 462,7	-3 323,0	-7 296,8	-15 338,5
BAI (excl. les subventions du MPC)	-45,9	-507,5	-385,9	-654,4	-5 591,8	-7 185,6
BAI	44,0	423,9	464,2	2 683,1	-1 354,8	2 260,3
Profit net	39,8	383,0	399,5	1 701,3	-1 692,1	831,5
Avoir total des actionnaires	322,6	3 653,1	3 316,8	19 440,6	37 493,5	64 226,6
Actif total	981,9	6 796,5	8 959,7	43 381,5	147 469,0	207 588,6
Nombre d'entreprises	11	32	16	32	13	104

Source : Voir tableau 8

D. Bénéficiaires du PADIÉ de langue française

En 1998-1999, les éditeurs appartenant à la catégorie supérieure en termes de recettes ont réalisé 64 % (92,0 millions de dollars) de toutes les ventes d'ouvrages canadiens effectuées par les éditeurs de livres de langue française recevant des subventions du PADIÉ; ils ont réalisé 66 % (123,9 millions de dollars) des recettes totales provenant de l'édition; ils ont touché 66 % (27,0 millions de dollars) des autres recettes; ils ont obtenu 31 % (5,1 millions de dollars) de l'ensemble des subventions versées, ce qui représentait 43 % de toutes les subventions accordées par le MPC; et ils ont réalisé 64 % (156,1 millions de dollars) des recettes totales (tableau 13).

TABLEAU 12 : Répartition en pourcentage des éditeurs de langue française, selon une sélection d'indicateurs financiers et autres, de 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Ventes d'ouvrages canadiens	54.7%	55.2%	53.1%	54.5%	54.5%
Revenus d'édition	59.7	58.8	56.2	56.9	55.8
Autres recettes	28.8	23.0	21.2	19.8	20.4
Subventions MPC	42.7	48.3	52.9	49.9	49.2
Subventions Conseil des arts	44.5	47.4	42.6	46.3	44.1
Subventions provinciales	44.7	42.3	44.3	53.6	60.2
Subventions totales	41.6	45.1	47.5	48.1	48.3
Recettes totales	47.9	46.0	43.1	43.1	42.8
Bénéfices d'exploitation	45.1	45.2	43.1	43.7	43.3
BAI	75.1	71.0	80.6	NM	82.2
Profit net	84.9	70.3	NM	NM	89.7
Avoir total des actionnaires	57.1	54.0	54.2	52.1	55.3
Actif total	47.1	45.1	43.6	45.6	46.8
Nombre d'entreprises	43.5	45.5	45.1	46.4	48.3
Ouvrages publiés	55.7	56.5	56.0	56.6	59.2
Ouvrages réimprimés	60.7	59.6	53.7	61.6	60.3

Source: Voir tableau 8

De plus, les éditeurs de la catégorie affichant les recettes les plus élevées ne constituaient que 14 % de tous les éditeurs de langue française subventionnés par le PADIÉ, mais ils possédaient ensemble 59 % de l'avoir total des actionnaires (47,2 millions de dollars) et 61 % de l'actif total (110,7 millions de dollars). Les entreprises ayant moins de 500 000 dollars de recettes constituaient 38 % de toutes les entreprises mais ne rassemblaient ensemble que 3 % de l'avoir total des actionnaires et 4 % de l'actif total.

Le total des bénéfices d'exploitation des éditeurs de livres de langue française ayant reçu des subventions du PADIÉ a atteint 101 millions de dollars en 1998-1999. Les revenus avant impôts ont atteint un total de 10,4 millions de dollars; sans subventions, les pertes totales avant impôts auraient été de 6 millions de dollars; sans les subventions du MPC seulement, les bénéfices cumulés avant impôts auraient été de 1,3 million de dollars. Le revenu net a atteint 7,3 millions de dollars.

TABLEAU 13 : Sélection d'indicateurs financiers (milliers de dollars) et autres, éditeurs de langue française, selon la taille, 1998-1999

	< 200K $	*200K $- 500K $*	*500K $- 1M $*	*1M $-5M $*	*5M+ $*	*Toutes tailles*
Ventes d'ouvrages canadiens	1 046,9 $	4 384,6 $	7 103,0 $	39 099,5 $	91 961,3 $	143 595,3 $
Recettes d'édition	1 091,6	4 659,5	8 584,2	48 015,4	123 938,5	186 289,2
Autres recettes	74,3	308,6	687,2	13 026.7	27 033,2	41 129,9
Subventions MPC	126,2	615,5	945,7	3 556,7	3 895,8	9 140,0
Subventions Conseil des arts	515,0	806,5	410,7	664,8	321,8	2 718,8
Subventions provinciales	179,6	464,1	382,2	982,2	534,0	2 542,1
Subventions totales	903.6	2 216,8	2 087,0	6 093,5	5 108,6	16 409,4
Recettes totales	2 069.4	7 184,9	11 358,3	67 135,6	156 080,3	243 828,5
Bénéfices d'exploitation	1 100,6	4 003,8	5 911,0	32 166.2	57 879,6	101 061,3
BAI (excl. subventions)	-843,7	-2 047,6	-1 999,4	-3 309,6	2 236,2	-5 964,1
BAI (excl. subventions du MPC)	-66,3	-446,3	-858,1	-772,8	3 448,9	1 305,3
BAI	59,9	169,2	87,6	2 783,9	7 344,7	10 445,3
Profit net	48,1	102,6	22,8	2 047,6	5 049,5	7 270,5
Avoir total des actionnaires	1 035,8	1 469,5	4 115,7	25 729,3	47 224,5	79 574,7
Actif total	1 583,5	5 266,5	10 586,1	54 433,0	110 690,9	182 560.0
Nombre d'entreprises	15	22	16	30	14	97
Ouvrages publiés	145	362	311	1 059	1 330	3 207
Ouvrages réimprimés	16	144	198	956	1 312	2 626

Source : Voir tableau 8

Les éditeurs ayant un revenu de plus de cinq millions de dollars ont réalisé des bénéfices avant impôts de 7,3 millions de dollars. Sans subventions, ces maisons d'édition auraient quand même fait des bénéfices. Toutes les autres catégories de revenus auraient, dans l'ensemble, perdu de l'argent s'ils n'avaient reçu aucune subvention.

Les éditeurs les plus petits ont reçu 8 % (742 000 $) de toutes les subventions versées par le MPC aux éditeurs de langue française; 49 % (1,3 million de dollars) de toutes les subventions provenant du Conseil des arts; 25 % (757 000 $) de toutes les subventions accordées par les gouvernements provinciaux; et 19 % de toutes les subventions aux éditeurs de langue française. Ces entreprises ont généré 5 % (5,1 millions de dollars) de tous les bénéfices d'exploitation et 2% (229 000 $) de tous les bénéfices avant impôts (BAI).

E. Sommaire

On recense un grand nombre d'entreprises de très petite taille au sein de l'industrie, en partie en raison de l'objectif des politiques publiques qui consiste à créer une industrie de l'édition diversifiée, qui soit représentative des diverses communautés du Canada. Les maisons d'édition modestes basées en région ont bénéficié d'un appui, en raison du rôle qu'elles jouent à l'égard de la publication de livres de nouveaux auteurs canadiens et d'ouvrages importants à l'échelon régional. À n'en pas douter, tel a été l'un des objectifs essentiels de l'aide financière accordée par le gouvernement fédéral à l'industrie des éditeurs de livres.

Les subventions accordées ont garanti la survie d'un nombre important d'éditeurs ayant pour principale mission de promouvoir et de publier des auteurs et des écrits canadiens.

Compte tenu de l'importance financière des subventions fédérales et provinciales, il n'est pas surprenant de constater qu'après les compressions budgétaires du PADIÉ/PADP effectuées au cours de l'année financière 1996, la rentabilité des éditeurs de livres canadiens qui ont reçu ces subventions a très nettement diminué. Le budget du PADIÉ ayant été restauré, la rentabilité de ses bénéficiaires s'est également améliorée, sans néanmoins parvenir aux niveaux atteints en 1994-1995 et 1995-1996.

Il ressort que 44 % des ouvrages publiés en 1996-1997 par les éditeurs de livres canadiens l'ont été par des bénéficiaires du PADIÉ. De plus, ceux-ci ont produit 32 % des recettes totales des éditeurs de livres au Canada en 1996-1997.

Les éditeurs de livres de langue anglaise ayant reçu des subventions du PADIÉ représentaient de 52 % à 56 % des bénéficiaires du PADIÉ entre 1994-1995 et 1998-1999. Ils ont également réalisé entre 45 % et 46 % des ventes totales d'ouvrages canadiens durant la même période; entre 40 % et 44 % des recettes d'édition; et entre 71 % et 80 % des autres recettes. Ils ont reçu entre 47 % et 52 % des subventions du MPC et réalisé entre 55 % et 57 % des bénéfices totaux d'exploitation durant la période 1994-1995 à 1998-1999, mais seulement 18 % des bénéfices avant impôts et 10 % du revenu net en 1998-1999.

En 1998-1999, les éditeurs de livres de langue anglaise (bénéficiaires du PADIÉ seulement) réalisant plus de 5 millions de dollars de recettes totales ont produit 53 % des ventes totales d'ouvrages canadiens des éditeurs de langue anglaise (bénéficiaires du PADIÉ); 56 % du total des recettes d'édition et 94 % des autres recettes; ils ont reçu 34 % des subventions totales – 45 % des subventions totales du MPC; et ils ont réalisé 73 % des recettes totales.

Les éditeurs de livres de langue anglaise avec des recettes annuelles inférieures à 200 000 $ ont reçu 11 % de toutes les subventions accordées par le MPC et 43 % des subventions accordées par le Conseil des arts du Canada à l'ensemble des éditeurs de livres de langue anglaise, soit 21 % des subventions totales. Ces entreprises ont également produit 21 % des bénéfices totaux avant impôts.

En comparaison, en 1998-1999, la catégorie des éditeurs de livres de langue française ayant les revenus le plus importants (bénéficiaires du PADIÉ) a réalisé 64 % des ventes totales d'ouvrages canadiens par les éditeurs de livres de langue française ayant reçu des subventions du PADIÉ; 66 % du total des recettes d'édition; 66 % des autres recettes; ils ont reçu 31 % des subventions totales – 43 % des subventions totales accordées par le MPC; et ils ont réalisé 64 % des recettes totales.

Les éditeurs de livres de langue française ayant les plus faibles recettes ont reçu 8 % de toutes les subventions accordées par le MPC aux éditeurs de livres de langue française; 49 % des subventions totales du Conseil des arts du Canada; 25 % des subventions totales accordées par les gouvernements provinciaux; et 19 % des subventions totales accordées à des éditeurs de langue française. Ces entreprises ont produit seulement 2 % du total des bénéfices avant impôts.

Les bénéficiaires du PADIÉ de langue anglaise, particulièrement ceux de la catégorie supérieure, sont plus dépendants vis-à-vis des recettes provenant d'autres sources que celles de l'édition, que ne le sont leurs homologues de langue française. Par exemple, en 1998-1999, les recettes d'édition représentaient 45 % des recettes totales des bénéficiaires du PADIÉ de langue anglaise et 76 % des recettes totales des bénéficiaires du PADIÉ de langue française. Par contre, les autres recettes représentaient 49 % et 17 % respectivement des recettes totales des éditeurs de livres de langue anglaise et de langue française.

Les plus gros bénéficiaires du PADIÉ des deux groupes linguistiques ont reçu de 43 % à 45 % de toutes les subventions accordées par le MPC en 1998-1999, alors que les entreprises les plus modestes recevaient de 43 % à 49 % de toutes les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada au cours de la même année.

Enfin, les politiques gouvernementales n'encouragent pas les regroupements. Par exemple, la valeur de la subvention à laquelle chaque éditeur a droit dans le cadre du PADIÉ est calculée d'après les ventes admissibles de chacun, après quoi le budget global des subventions du PADIÉ est réparti proportionnellement entre eux. Les administrateurs du programme multiplient par trois la première tranche de 400 000 $ de ventes d'ouvrages canadiens pour tenter de compenser les petits éditeurs des pressions financières qu'ils subissent en raison des ventes moins importantes qu'ils réalisent. Les subventions du PADIÉ plafonnaient à 750 000 $ par entreprise en 1998-1999. Ce maximum défavorise les entreprises dont les ventes admissibles pourraient se traduire par une subvention plus élevée que ce montant.

4. EXAMEN DÉTAILLÉ DES BÉNÉFICIAIRES DU PADIÉ DE LANGUE ANGLAISE

A. Recettes inférieures à 200 000 $

L'examen des ratios de variables financières en fonction des recettes totales, excluant les subventions gouvernementales (tableau 14), révèle que seuls les coûts directs ont augmenté régulièrement au cours des cinq dernières années en pourcentage des recettes totales sans les subventions (de 59 % en 1994-1995 à 82 % en 1998-1999). Par contre, la marge bénéficiaire brute excluant les subventions diminuait régulièrement au cours de la même période (passant de 41 % à 18 % des recettes totales excluant les subventions).

D'autres tendances ressortent au cours de la période de quatre ans allant de 1994-1995 à 1997-1998. Par exemple, les subventions totales ont augmenté chaque année en pourcentage des recettes totales excluant les subventions (de 37 % en 1994-1995 à 72 % en 1997-1998) avant de diminuer en 1998-1999. Les coûts d'exploitation totaux ont également augmenté chaque année (passant de 64 % en 1994-1995 à 100 % en 1997-1998). Les pertes avant impôts sans les subventions en pourcentage des recettes totales excluant les subventions ont aussi connu une hausse, passant de 23 % en 1994-1995 à 77 % en 1997-1998. Le ratio est demeuré négatif pour les bénéfices avant impôts excluant les subventions, en 1998-1999 (-53 %).

Les subventions accordées par le MPC ont diminué en pourcentage des subventions totales depuis 1995-1996 (de 35 % à 14 % en 1998-1999). Même si on a constaté aucune tendance régulière à la hausse pour les autres catégories de subventions (en pourcentage des subventions totales) au cours de cette période de quatre ans, tant les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada que celles accordées par les gouvernements provinciaux représentaient un pourcentage plus élevé des subventions totales au cours de chacune des trois dernières années, en comparaison de 1995-1996 (tableau 14).

La composition des coûts totaux ne révèle aucune tendance visible. Les coûts directs totaux et les coûts d'exploitation totaux ont chacun représenté environ 50 % des coûts totaux.

Les marges bénéficiaires brutes (marges d'exploitation) ont affiché une tendance à la baisse au cours de chacune des cinq dernières années, passant de 57 % en 1994-1995 à 48 % en 1998-1999. Les marges avant impôts et les marges nettes n'ont pas suivi de tendance régulière en pourcentage des recettes totales au cours des cinq dernières années. Toutefois, au cours des deux dernières années, ces deux marges ont été inférieures aux bénéfices obtenus au cours des trois premières années.

L'avoir des actionnaires, excluant les prêts accordés à ceux-ci (défini comme Avoir 1 dans les tableaux) était négatif en 1994-1995 et en 1998-1999, et à peine positif en 1997-1998. Par contre, l'avoir des actionnaires incluant les prêts accordés à ceux-ci (défini comme Avoir 2) a été négatif seulement en 1994-1995, et au cours des quatre autres années, il a atteint 33 % du total des actifs en 1998-1999 et un sommet de 62 % en 1996-1997. La dette totale en pourcentage des actifs a suivi une courbe en dents de scie au fil des ans, passant d'un sommet de 49 % en 1994-1995 à 10 % en 1996-1997.

TABLEAU 14 : Éditeurs de langue anglaise, recettes inférieures à 200 000 $, selon une sélection d'indicateurs financiers, 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
% des recettes totales, excl. subventions					
Ventes d'ouvrages canadiens	80,8 %	84,2 %	84,9 %	91,4 %	82,1 %
Ventes d'ouvrages admissibles	13,8 %	1,4 %	0,5 %	0,9 %	8,6 %
Ventes totales admissibles	94,6 %	85,7 %	85,5 %	92,3 %	90,7 %
Recettes totales d'édition	99,0 %	95,0 %	90,7 %	95,9 %	94,4 %
Subventions totales	37,0 %	40,7 %	64,4 %	71,8 %	57,2 %
Coûts directs totaux	59,0 %	62,5 %	75,1 %	77,6 %	81,5 %
Bénéfices bruts, excl. les subventions	41,0 %	37,5 %	24,9 %	22,4 %	18,5 %
Coûts d'exploitation totaux	63,9 %	72,2 %	77,6 %	99,6 %	71,8 %
Bénéfices avant impôts, excl. les subventions	-22,9 %	-34,7 %	-52,6 %	-77,2 %	-53,3 %
Stocks	35,5 %	26,4 %	20,9 %	41,8 %	37,5 %
Comptes à recevoir	11,3 %	13,8 %	12,8 %	19,4 %	16,1 %
% des subventions					
MPC	18,5 %	35,0 %	21,8 %	19,2 %	14,0 %
Conseil des arts	39,8 %	35,3 %	45,9 %	36,5 %	48,8 %
Provinciales	30,0 %	14,7 %	26,4 %	18,1 %	27,5 %
Autres	11,7 %	15,0 %	5,9 %	26,2 %	9,8 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	48,0 %	46,4 %	49,2 %	43,8 %	53,2 %
Marketing et promotion	13,2 %	11,3 %	14,1 %	14,3 %	8,8 %
Distribution	8,6 %	6,9 %	6,0 %	7,5 %	6,6 %
Coûts d'exploitation totaux	52,0 %	53,6 %	50,8 %	56,2 %	46,8 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	56,9 %	55,6 %	54,3 %	54,8 %	48,2 %
Bénéfices avant impôts	10,2 %	4,3 %	7,2 %	-3,1 %	2,5 %
Bénéfices nets	9,5 %	13,0 %	5,5 %	-3,9 %	2,3 %
BAI (moins les subventions)	-16,7 %	-24,7 %	-32,0 %	-44,9 %	-33,9 %
Bénéfices nets/avoir1	n.s.	59,4 %	25,8 %	-408,9 %	n.s.
Bénéfices nets/avoir 2	n.s.	39,9 %	18,8 %	-20,7 %	12,3 %
% de l'actif					
Avoir1	n.s.	37,8 %	45,2 %	1,7 %	n.s.
Avoir 2	n.s.	56,4 %	62,1 %	34,3 %	32,9 %
Dette	48,9 %	18,3 %	9,7 %	31,9 %	16,9 %
Recettes totales, excl. subventions	128,4 %	122,9 %	128,0 %	106,3 %	114,4 %

Source : Voir tableau 8

En 1998-1999 :

- Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens ont représenté 82 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les ventes totales admissibles ont représenté 91 % des recettes totales excluant les subventions.
- Le recettes totales d'édition ont représenté 94 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions totales ont représenté 57 % des recettes totales sans les subventions.
- Les coûts directs totaux ont représenté 82 % des recettes cumulées excluant les subventions.
- Les coûts d'exploitation totaux ont représenté 72 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les pertes avant impôts sans les subventions ont atteint 53 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions du MPC ont représenté 14 % des subventions totales, alors que les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada représentaient 49 % de ce total.
- La marge bénéficiaire brute a atteint 48 % des recettes totales (incluant les subventions), alors que les bénéfices après impôts ne représentaient que 2,5 % des recettes totales, mais 12 % de l'avoir des actionnaires, incluant les prêts accordés à ceux-ci.
- La dette totale a représenté 17 % du total des actifs.

Les subventions accordées par le MPC par entreprise ont diminué, passant de 14 300 $ en 1995-1996 à 8 200 $ en 1998-1999 (tableau 15). En comparaison, les subventions totales par entreprise ont augmenté, passant de 40 700 $ en 1995-1996 à 60 500 $ en 1997-1998, avant de fléchir modestement pour passer à 59 400 $ en 1998-1999.

Les dépenses de marketing et de promotion par entreprise ont atteint un sommet de 21 400 $ en 1997-1998, puis elles ont chuté à leur plus bas niveau des cinq dernières années en 1998-1999 avec 13 700 $ (tableau 15). Sans subventions, les entreprises de cette catégorie auraient été déficitaires en moyenne chaque année, lorsqu'on considère les bénéfices avant impôts : par exemple, 65 000 $ par entreprise en 1997-1998 et 54 400 $ par entreprise en 1998-1999. En tenant compte des subventions, les bénéfices avant impôts par entreprise ont été positifs au cours de quatre des cinq dernières années et ce, par une très faible marge.

TABLEAU 15 : Éditeurs de langue anglaise, recettes inférieures à 200 000 $, certains indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), de 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Vente d'ouvrages canadiens	84,6 $	84,3 $	70,1 $	76,9 $	83,8 $
Recettes d'édition	103,6	95,0	74,8	80,7	96,4
Autres recettes	1,0	5,0	7,7	3,5	5,7
Subventions du MPC	7,2	14,3	11,6	11,6	8,2
Subventions totales	38,7	40,7	53,1	60,5	58,4
Total des recettes	143,3	140,8	135,6	144,7	160,5
Marketing et promotion	17,0	15,3	17,8	21,4	13,7
BAI (sans subventions)	-24,0	-34,7	-43,4	-65,0	-54,4
BAI	14,7	6,0	9,7	-4,5	4,0
Bénéfice net	13,6	18,3	7,5	-5,6	3,6
Actif total	-7,7	45,9	40,0	27,2	29,3

Source : Voir tableau 8

B. Recettes entre 200 000 $ et 500 000 $

En ce qui a trait aux ratios d'indicateurs financiers en fonction des recettes totales, à l'exclusion des subventions gouvernementales totales (tableau 16), on ne constate aucune tendance régulière durant la période de cinq ans. Toutefois, le total des coûts directs et les subventions totales ont diminué régulièrement au cours de chacune des quatre dernières années. La marge bénéficiaire brute sans les subventions a augmenté en pourcentage des recettes totales excluant les subventions au cours des quatre dernières années (de 29 % à 39 %), tout comme les bénéfices avant impôts excluant les subventions. Cependant, les bénéfices avant impôts excluant les subventions ont été négatifs au cours des cinq dernières années (ils ont atteint leur plus bas niveau des cinq dernières années à - 36 % en 1998-1999).

Les subventions accordées par le MPC sont demeurées constantes en pourcentage des subventions totales depuis 1995-1996 (environ 30 %). Au cours des quatre dernières années, les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada ont augmenté en pourcentage des subventions totales, alors que les subventions accordées par les gouvernements provinciaux représentaient un pourcentage de plus en plus faible des subventions totales depuis 1994-1995 (tableau 16).

On ne constate aucune tendance en ce qui a trait à la ventilation des coûts totaux au cours de chacune des cinq dernières années. Les coûts directs et les coûts d'exploitation ont respectivement représenté environ 45 % et 55 % des coûts totaux. Les frais de marketing et de promotion, ainsi que les frais de distribution ont tous connu une tendance à la hausse en pourcentage des coûts totaux au cours des cinq dernières années (de 11 % à 15 % pour les coûts de marketing et de promotion, de 7 % à 9 % pour les frais de distribution).

Les marges de profit brut ont fluctué autour de 56 % au cours des cinq dernières années, et les marges de profit net et avant impôts ont remonté en 1998-1999, pour se rapprocher de leur niveau maximal sur la période de cinq ans.

TABLEAU 16 : Éditeurs de langue anglaise, recettes entre 200 000 $ et 500 000$, selon une sélection d'indicateurs financiers, 1994-95 à 1998-99

% des recettes totales, excl. subventions	*94-95*	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Ventes d'ouvrages canadiens	87,6 %	84,5 %	84,7 %	86,4 %	86,5 %
Ventes d'ouvrages admissibles	3,3 %	7,1 %	3,9 %	5,0 %	6,9 %
Ventes totales admissibles	90,9 %	91,6 %	88,6 %	91,4 %	93,4 %
Recettes totales d'édition	93,2 %	93,8 %	90,4 %	92,3 %	94,6 %
Subventions totales	51,6 %	61,9 %	47,4 %	41,1 %	41,4 %
Coûts directs totaux	66,1 %	71,0 %	70,3 %	61,2 %	60,8 %
Bénéfices bruts, excl. les subventions	33,9 %	29,0 %	29,7 %	38,8 %	39,2 %
Coûts d'exploitation totaux	82,1 %	83,8 %	74,4 %	77,5 %	74,9 %
Bénéfices avant imp., excl. subventions	-48,2 %	-54,8 %	-44,8 %	-38,7 %	-35,7 %
Stocks	33,2 %	41,1 %	41,8 %	33,2 %	29,3 %
Comptes à recevoir	23,8 %	23,4 %	25,3 %	21,3 %	25,8 %
% des subventions					
MPC	20,6 %	32,0 %	28,8 %	28,7 %	30,2 %
Conseil des arts	32,0 %	26,2 %	31,6 %	35,6 %	37,6 %
Provinciales	29,0 %	23,4 %	25,4 %	24,1 %	18,8 %
Autres	18,4 %	18,5 %	14,2 %	11,5 %	13,3 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	44,6 %	45,9 %	48,6 %	44,2 %	44,8 %
Marketing et promotion	10,8 %	11,1 %	12,8 %	12,7 %	14,7 %
Distribution	6,8 %	7,5 %	8,6 %	9,6 %	9,3 %
Coûts d'exploitation totaux	55,4 %	54,1 %	51,4 %	55,8 %	55,2 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	56,4 %	56,2 %	52,3 %	56,6 %	57,0 %
Bénéfices avant impôts	2,3 %	4,4 %	1,8 %	1,7 %	4,0 %
Bénéfices nets	2,1 %	3,9 %	1,1 %	1,3 %	3,6 %
BAI (excl. subventions)	-31,8 %	-33,9 %	-30,4 %	-27,4 %	-25,2 %
Bénéfices nets/avoir1	11,1 %	17,4 %	6,0 %	8,9 %	23,3 %
Bénéfices nets/avoir 2	6,8 %	13,7 %	3,7 %	4,7 %	10,5 %
% de l'actif					
Avoir1	33,1 %	35,8 %	27,7 %	24,3 %	24,2 %
Avoir 2	53,8 %	45,7 %	45,2 %	45,4 %	53,7 %
Dette	11,4 %	6,1 %	11,7 %	12,6 %	11,4 %
Recettes totales, excl. subventions	114,2 %	99,9 %	98,5 %	116,2 %	109,5 %

Source : Voir tableau 8

L'avoir des actionnaires excluant les prêts accordés à ceux-ci a affiché une tendance à la baisse en pourcentage de l'actif total, passant de 33 % en 1994-1995 à 24 % en 1998-1999. Par contre, l'avoir des actionnaires, y compris les prêts accordés à ceux-ci, après avoir représenté environ 45 % de l'actif total durant trois ans, se situe aujourd'hui à 54 % de cet actif total. À l'exception de 1995-1996, la dette totale a atteint en moyenne de 11 % à 12 % de l'actif total.

En 1998-1999 :

- Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens représentaient 86 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les ventes admissibles totales ont représenté 93 % des recettes totales sans les subventions.
- Les recettes d'édition totales ont représenté 95 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions totales ont représenté 41 % des recettes totales sans les subventions.
- Le total des coûts directs a représenté 61 % des recettes totales excluant les subventions.
- Le total des coûts d'exploitation a représenté 75 % des recettes totales abstraction faite des subventions.
- Les pertes avant impôts sans les subventions ont représenté 36 % du total des recettes excluant les subventions.
- Les subventions accordées par le MPC ont représenté 30 % des subventions totales, alors que celles du Conseil des arts du Canada représentaient 38 % du total.
- La marge bénéficiaire brute a représenté 57 % de recettes totales (y compris les subventions) alors que les bénéfices après impôts représentaient 4 % des recettes totales et 10 % de l'avoir des actionnaires incluant les prêts accordés à ceux-ci.
- La dette totale a représenté 11 % de l'actif total.

Les subventions par entreprise accordées par le MPC ont diminué, passant de 44 100 $ en 1995-1996 à 27 900 $ en 1997-1998, et elles ont connu une hausse modeste en 1998-1999 pour se chiffrer à 29 100 $ (tableau 17). Le total des subventions par entreprise a diminué au cours de chacune des années depuis 1995-1996, passant de 138 000 $ en 1995-1996 à 96 300 $ 1998-1999.

Sans subventions, les entreprises de cette catégorie auraient perdu de l'argent en moyenne au cours de chacune des années, si l'on considère les bénéfices avant impôts. Les pertes auraient diminuées depuis 1995-1996, passant de 122 200 $ par entreprise à 83 100 $ en 1998-1999. Avec les subventions, les bénéfices avant impôts par entreprise ont été positifs au cours de cette période, et après avoir atteint leur plus bas niveau en cinq ans, soit 5 600 $ par entreprise en 1997-1998, ils ont remonté à 13 200 $ par entreprise en 1998-1999 (tableau 17).

Les frais de marketing et de promotion ont augmenté au cours des cinq dernières années pour atteindre 46 300 $ par entreprise en 1998-1999.

TABLEAU 17 : Éditeurs de langue anglaise, recettes entre 200 000 $ et 500 000 $, certains indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars) de 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Vente d'ouvrages canadiens	186,9 $	188,5 $	197,1 $	204,4 $	201,3 $
Recettes d'édition	198,9	209,3	210,3	218,2	220,1
Autres recettes	14,4	13,8	22,4	18,3	12,5
Subventions du MPC	22,7	44,1	31,8	27,9	29,1
Subventions totales	110,1	138,0	110,4	97,1	96,3
Total des recettes	323,4	361,0	343,1	333,6	329,0
Marketing et promotion	34,0	38,5	43,0	41,7	46,3
BAI (sans subventions)	-102,7	-122,2	-104,2	-91,5	-83,1
BAI	7,4	15,8	6,2	5,6	13,2
Bénéfice net	6,8	13,9	3,9	4,4	12,0
Actif total	100,6	102,0	106,7	92,4	114,2

Source : Voir tableau 8

C. Recettes de 500 000 à 1 million de dollars

Depuis 1996-1997, on constate quelques tendances. Par exemple, le total des ventes admissibles a augmenté, passant de 79 % des recettes totales excluant les subventions en 1996-1997 à 84 % en 1998-1999. Au cours de la même période, les subventions totales ont diminué chaque année en pourcentage des recettes totales sans les subventions (de 32 % à 20 %). Les pertes avant impôts excluant les subventions ont diminué en pourcentage des recettes totales sans les subventions, passant de 31 % à 15 % (tableau 18).

Les subventions accordées par le MPC exprimées en pourcentage des subventions totales ont augmenté depuis 1996-1997 (de 39 % à 44 %), tout comme les subventions accordées par le Conseil des arts au cours des quatre dernières années. Les subventions accordées par les gouvernements provinciaux ont représenté un pourcentage de plus en plus faible des subventions totales entre 1994-1995 et 1997-1998, avant d'augmenter en 1998-1999.

On ne constate aucune tendance en ce qui a trait à la composition du total des coûts au cours des cinq dernières années. Les coûts directs totaux et les coûts d'exploitation totaux ont représenté respectivement environ 44 % et 56 % des coûts totaux. Les coûts de distribution ont augmenté en pourcentage des coûts totaux au cours des trois dernières années (de 8 % à 11 %).

Les marges de profit brut ont fluctué autour de 56 % au cours des cinq dernières années, et les marges de profit net et avant impôts ont remonté en 1998-1999, pour se rapprocher du niveau le plus élevé atteint au cours de la période de cinq ans.

L'avoir des actionnaires, excluant les prêts accordés à ceux-ci, a augmenté chaque année en pourcentage de l'actif total, passant de 20 % en 1995-1996 à 28 % en 1998-1999. L'avoir des actionnaires y compris les prêts accordés à ceux-ci a également augmenté au cours de la période, passant de 28 % à 37 % de l'actif total. La dette totale, après avoir oscillé entre 28 % et 31 % de l'actif total au cours des trois années allant de 1995-1996 à 1997-1998, a chuté à 23 % de l'actif total en 1998-1999.

TABLEAU 18 : Éditeurs de langue anglaise, recettes entre de 500 000 $ à un million de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers, 1994-95 à 1998-99

% des recettes totales, excl. subventions	*94-95*	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Ventes d'ouvrages canadiens	76,8 %	75,8 %	73,6 %	77,9 %	72,2 %
Ventes d'ouvrages admissibles	5,0 %	6,5 %	5,2 %	5,9 %	12,1 %
Ventes totales admissibles	81,8 %	82,3 %	78,8 %	83,8 %	84,4 %
Recettes totales d'édition	85,0 %	84,8 %	82,9 %	86,9 %	85,8 %
Subventions totales	29,3 %	29,4 %	31,5 %	20,5 %	19,6 %
Coûts directs totaux	57,1 %	53,9 %	57,9 %	58,2 %	50,8 %
Bénéfices bruts, excl. subventions	42,9 %	46,1 %	42,1 %	41,8 %	49,2 %
Coûts d'exploitation totaux	69,2 %	69,5 %	72,7 %	64,1 %	64,1 %
Bénéfices avant imp., excl. subventions	-26,3 %	-23,4 %	-30,6 %	-22,2 %	-14,9 %
Stocks	31,0 %	31,6 %	34,7 %	26,1 %	31,0 %
Comptes à recevoir	24,2 %	22,2 %	24,7 %	20,2 %	23,5 %
% des subventions					
MPC	41,2 %	55,5 %	39,3 %	40,6 %	44,1 %
Conseil des arts	16,0 %	14,0 %	16,1 %	18,3 %	22,7 %
Provinciales	19,9 %	18,2 %	16,8 %	9,7 %	12,5 %
Autres	22,9 %	12,4 %	27,8 %	31,5 %	20,7 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	45,2 %	43,7 %	44,3 %	47,6 %	44,2 %
Marketing et promotion	12,2 %	13,2 %	11,8 %	12,5 %	11,5 %
Distribution	7,4 %	8,3 %	7,8 %	9,0 %	10,6 %
Coûts d'exploitation totaux	54,8 %	56,3 %	55,7 %	52,4 %	55,8 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	55,8 %	58,3 %	56,0 %	51,7 %	57,5 %
Bénéfices avant impôts	2,3 %	4,6 %	0,7 %	-1,4 %	3,9 %
Bénéfices nets	2,0 %	5,2 %	0,0 %	1,7 %	3,4 %
BAI (excl. subventions)	-20,4 %	-18,1 %	-23,3 %	-18,5 %	-12,4 %
Bénéfices nets/avoir1	12,9 %	39,0 %	-0,1 %	10,8 %	16,0 %
Bénéfices nets/avoir 2	8,0 %	27,9 %	-0,1 %	8,2 %	12,0 %
% de l'actif					
Avoir1	22,6 %	19,8 %	20,8 %	24,0 %	27,9 %
Avoir 2	36,4 %	27,7 %	31,8 %	31,5 %	37,0 %
Dette	22,1 %	31,1 %	28,1 %	31,1 %	23,4 %
Recettes totales, excl. subventions	112,6 %	114,5 %	105,5 %	122,9 %	109,7 %

Source : Voir tableau 8

En 1998-1999 :

- Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens représentaient 72 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les ventes admissibles totales ont représenté 84 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les recettes d'édition totales ont représenté 86 % des recettes totales, sans les subventions.
- Les subventions totales ont représenté 20 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les coûts directs totaux a représenté 51 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les coûts d'exploitation totaux ont représenté 64 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les pertes avant impôts abstraction faite des subventions ont représenté 15 % de recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions accordées par le MPC ont représenté 44 % des subventions totales, alors que celles du Conseil des arts du Canada représentaient 23 % du total.
- La marge bénéficiaire brute a représenté 58 % de recettes totales (incluant les subventions) alors que les bénéfices après impôts représentaient 4 % des recettes totales et 12 % de l'avoir des actionnaires, y compris les prêts accordés à ceux-ci.
- La dette totale a représenté 23 % de l'actif total.

Les subventions par entreprise accordées par le MPC ont diminué, passant de 99 300 $ en 1995-1996 à 51 300 $ en 1997-1998, et elles ont augmenté modestement en 1998-1999 pour se chiffrer à 53 100 $ (tableau 19). Le total des subventions par entreprise a diminué, passant de 179 900 $ en 1996-1997 à 120 400 $ en 1998-1999.

TABLEAU 19 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de 500 000 à 1 million de dollars, certains indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Vente d'ouvrages canadiens	428,7 $	461,3 $	419,9 $	480,2 $	443,5 $
Recettes d'édition	474,8	515,8	472,6	535,3	526,9
Autres recettes	83,5	92,5	97,7	81,0	87,2
Subventions du MPC	67,4	99,3	70,8	51,3	53,1
Subventions totales	163,3	179,0	179,9	126,4	120,4
Recettes totales	721,6	787,4	750,2	742,7	734,5
Marketing et promotion	86,3	99,2	88,0	94,0	81,2
BAI (sans subventions)	-147,0	-142,5	-174,7	-137,1	-91,4
BAI	16,3	36,5	5,1	-10,7	29,0
Bénéfice net	14,5	41,1	-0,1	13,0	25,0
Actif total	180,6	147,3	172,1	157,7	207,3

Source : Voir tableau 8

Sans subventions, les entreprises de cette catégorie auraient été déficitaires chaque année, en moyenne, lorsqu'on considère les bénéfices avant impôts. Les pertes auraient diminuées depuis 1996-1997, passant de 174 700 $ par entreprise au cours de cette même année à 91 400 $ en 1998-1999. Avec les subventions, les bénéfices avant impôts par entreprise ont été positifs au

cours de quatre des cinq dernières années, et après des pertes avant impôts par entreprise en 1997-1998, ces bénéfices avant impôts ont remonté sensiblement pour atteindre 29 000 $ par entreprise en 1998-1999.

Les frais de marketing et de promotion ont suivi une courbe en dents de scie d'une année à l'autre au cours des cinq dernières années, oscillant entre 81 200 $ par entreprise en 1998-1999 à 99 200 $ en 1995-1996 (tableau 19).

D. Recettes de un à cinq millions de dollars

On constate peu de tendances. Les ventes admissibles totales et les recettes d'édition totales ont diminué régulièrement en pourcentage des recettes totales excluant les subventions depuis 1995-1996. Les subventions totales ont diminué et le total des coûts d'exploitation a augmenté en pourcentage des recettes totales, sans les subventions, entre 1994-1995 et 1997-1998. Toutes les autres variables financières ont fluctué en pourcentage des recettes totales excluant les subventions au cours des cinq dernières années.

Les subventions accordées par le MPC ont oscillé entre 56 % et 59 % des subventions totales depuis 1994-1995. Chaque année, depuis lors, la part des subventions accordées par le Conseil des arts du Canada a crû, passant de 7 % à 12 % par rapport à l'ensemble des subventions totales, alors que la part de celles accordées par les gouvernements provinciaux a diminué entre 1995-1996 et 1998-1999 (tableau 20).

Depuis 1996-1997, la part des coûts directs totaux par rapport aux coûts totaux a augmenté alors que la part des coûts d'exploitation totaux a diminué.

Les marges de profit brut ont fluctué entre 52 % et 54 %, à l'exception de 1997-1998. Les marges bénéficiaires nettes et de bénéfices avant impôts ont augmenté en 1998-1999, mais sont demeurées bien en deçà des résultats obtenus en 1994-1995.

La dette totale a diminué depuis 1996-1997 en pourcentage de la dette totale (52 % en 1996-1997, 46 % en 1998-1999).

En 1998-1999 :

- Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens représentaient 74 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les ventes admissibles totales ont représenté 78 % des recettes totales, sans les subventions.
- Les recettes d'édition totales ont représenté 85 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions totales ont représenté 11 % des recettes totales, sans les subventions.
- Le total des coûts directs a représenté 54 % des recettes totales excluant les subventions.
- Le total des coûts d'exploitation a représenté 52 % des recettes, sans les subventions.

TABLEAU 20 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de un million à cinq millions de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers, 1994-95 à 1998-99

% des recettes totales, excl. subventions	*94-95*	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Ventes d'ouvrages canadiens	73,2 %	77,5 %	75,7 %	71,2 %	74,4 %
Ventes d'ouvrages admissibles	9,1 %	7,1 %	5,6 %	7,6 %	4,1 %
Ventes totales admissibles	82,3 %	84,6 %	81,4 %	78,7 %	78,4 %
Recettes totales d'édition	90,8 %	93,9 %	88,2 %	87,7 %	85,0 %
Subventions totales	16,4 %	16,3 %	12,8 %	8,9 %	10,6 %
Coûts directs totaux	54,2 %	54,0 %	52,7 %	58,1 %	53,6 %
Bénéfices bruts, excl. subventions	45,8 %	46,0 %	47,3 %	41,9 %	46,4 %
Coûts d'exploitation totaux	55,6 %	55,7 %	56,4 %	59,3 %	52,2 %
Bénéfices avant imp., excl. subventions	-9,8 %	-9,7 %	-9,1 %	-17,4 %	-5,9 %
Stocks	26,4 %	23,7 %	28,3 %	26,4 %	26,8 %
Comptes à recevoir	29,5 %	26,9 %	25,8 %	29,2 %	21,6 %
% des subventions					
MPC	59,4 %	58,9 %	56,6 %	58,6 %	55,6 %
Conseil des arts	6,7 %	7,5 %	10,8 %	12,0 %	12,5 %
Provinciales	11,3 %	14,6 %	11,2 %	7,5 %	6,2 %
Autres	22,6 %	19,0 %	21,4 %	21,9 %	25,8 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	49,4 %	49,2 %	48,3 %	49,5 %	50,7 %
Marketing et promotion	12,9 %	11,3 %	12,1 %	10,0 %	10,6 %
Distribution	9,1 %	7,0 %	7,9 %	12,4 %	9,6 %
Coûts d'exploitation totaux	50,6 %	50,8 %	51,7 %	50,5 %	49,3 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	53,4 %	53,5 %	53,3 %	46,6 %	51,5 %
Bénéfices avant impôts	5,7 %	5,7 %	3,3 %	-7,8 %	4,3 %
Bénéfices nets	4,6 %	3,6 %	2,7 %	-8,2 %	2,7 %
BAI (excl. subventions)	-8,4 %	-8,3 %	-8,1 %	-16,0 %	-5,3 %
Bénéfices nets/avoir1	17,5 %	15,1 %	11,1 %	-54,0 %	12,3 %
Bénéfices nets/avoir 2	13,0 %	11,9 %	8,7 %	-22,4 %	8,8 %
% de l'actif					
Avoir1	33,2 %	35,9 %	32,9 %	18,3 %	31,8 %
Avoir 2	44,8 %	45,4 %	42,0 %	44,1 %	44,8 %
Dette	48,3 %	47,5 %	52,1 %	50,1 %	46,5 %
Recettes totales, excl. subventions	108,4 %	128,7 %	121,9 %	110,6 %	130,7 %

Source : Voir tableau 8

(suite)

- Les pertes avant impôts excluant les subventions ont représenté 6 % de recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions accordées par le MPC ont représenté 56 % des subventions totales, alors que celles du Conseil des arts du Canada représentaient 12 % du total.
- La marge bénéficiaire brute a représenté 52 % de recettes totales (y compris les subventions) alors que les bénéfices après impôts représentaient 3 % des recettes totales et 9 % de l'avoir des actionnaires incluant les prêts accordés à ceux-ci.
- La dette totale a représenté 46 % de l'actif total.

Les subventions par entreprise accordées par le MPC ont diminué, passant de 174 600 $ en 1995-1996 à 93 900 $ en 1997-1998, avant d'augmenter pour passer à 104 300 $ en 1998-1999 (tableau 21). Le total des subventions par entreprise a suivi une tendance similaire, diminuant de 296 500 $ par entreprise en 1995-1996 à 160 200 $ en 1997-1998, pour remonter à 187 700 $ en 1998-1999.

Les frais de marketing et de promotion ont diminué chaque année depuis 1994-1995, passant de 251 200 $ par entreprise au cours de cette même année à 198 600 $ en 1998-1999.

TABLEAU 21 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de un à cinq millions de dollars, certains indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Vente d'ouvrages canadiens	1 298,8 $	1 411,3 $	1 274,2 $	1 274,6 $	1 318,3 $
Recettes d'édition	1 610,0	1 710,1	1 484,7	1 571,9	1 506,7
Autres recettes	163,8	111,9	197,8	219,6	265,6
Subventions du MPC	172,9	174,6	121,9	93,9	104,3
Subventions totales	291,0	296,5	215,6	160,2	187,7
Recettes totales	2 064,8	2 118,5	1 898,0	1 951,7	1 960,0
Marketing et promotion	251,2	226,3	222,2	210,3	198,6
BAI (sans subventions)	-174,3	-176,4	-153,8	-312,4	-103,8
BAI	116,8	120,1	61,8	-152,1	83,8
Bénéfice net	95,1	76,6	50,6	-160,3	53,2
Actif total	732,8	642,1	579,6	714,6	607,5

Source : Voir tableau 8

Sans subventions, les entreprises de cette catégorie auraient été déficitaires chaque année, si l'on tient compte des bénéfices avant impôts; les pertes auraient connu une tendance à la baisse depuis 1995-1996, à l'exception de 1997-1998 (tableau 24). Avec les subventions, les bénéfices avant impôts par entreprise ont été positifs au cours de quatre des cinq dernières années, et après une perte avant impôts de 152 100 $ par entreprise en 1997-1998, les bénéfices avant impôts ont remonté sensiblement pour atteindre 83 800 $ par entreprise en 1998-1999 (tableau 21).

TABLEAU 22 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de cinq millions de dollars et plus, selon une sélection d'indicateurs financiers, 1994-95 à 1998-99

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
% des recettes totales, excl. subventions					
Ventes d'ouvrages canadiens	27,7 %	27,9 %	26,9 %	23,5 %	27,2 %
Ventes d'ouvrages admissibles	3,3 %	3,6 %	3,7 %	5,9 %	5,0 %
Ventes totales admissibles	31,0 %	31,5 %	30,5 %	29,4 %	32,2 %
Recettes totales d'édition	34,2 %	36,0 %	35,3 %	32,2 %	35,6 %
Subventions totales	3,6 %	4,2 %	2,9 %	2,4 %	2,5 %
Coûts directs totaux	65,8 %	65,9 %	65,9 %	66,2 %	65,6 %
Bénéfices bruts, excl. subventions	34,2 %	34,1 %	34,1 %	33,8 %	34,4 %
Coûts d'exploitation totaux	36,4 %	36,1 %	37,0 %	37,5 %	37,6 %
Bénéfices avant imp., excl. subventions	-2,2 %	-2,0 %	-2,9 %	-3,7 %	-3,1 %
Stocks	21,0 %	21,0 %	21,5 %	22,0 %	23,3 %
Comptes à recevoir	25,3 %	24,3 %	24,4 %	22,2 %	25,0 %
% des subventions					
MPC	71,9 %	72,0 %	67,8 %	67,6 %	71,3 %
Conseil des arts	9,0 %	6,5 %	12,4 %	13,3 %	13,3 %
Provinciales	9,7 %	9,7 %	11,7 %	10,8 %	5,2 %
Autres	9,4 %	11,9 %	8,2 %	8,2 %	10,2 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	64,4 %	64,6 %	64,1 %	63,8 %	63,6 %
Marketing et promotion	9,0 %	8,2 %	8,3 %	9,2 %	9,6 %
Distribution	8,6 %	10,4 %	10,6 %	9,7 %	9,1 %
Coûts d'exploitation totaux	35,6 %	35,4 %	35,9 %	36,2 %	36,4 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	36,5 %	36,7 %	36,0 %	35,4 %	36,1 %
Bénéfices avant impôts	1,3 %	2,1 %	0,1 %	-1,2 %	-0,6 %
Bénéfices nets	-0,4 %	1,5 %	-1,1 %	-0,7 %	-0,7 %
BAI (excl. subventions)	-2,2 %	-1,9 %	-2,8 %	-3,6 %	-3,0 %
Bénéfices nets/avoir1	-4,0 %	10,9 %	-6,7 %	-5,0 %	-5,7 %
Bénéfices nets/avoir 2	-3,7 %	8,4 %	-6,1 %	-3,9 %	-4,5 %
% de l'actif					
Avoir1	16,2 %	22,2 %	24,5 %	22,7 %	20,1 %
Avoir 2	17,6 %	28,5 %	26,9 %	29,1 %	25,4 %
Dette	27,8 %	18,1 %	29,7 %	26,8 %	26,7 %
Recettes totales, excl. subventions	163,4 %	155,3 %	149,9 %	161,8 %	158,2 %

Source : Voir tableau 8

E. Recettes de cinq millions de dollars et plus

Le total des coûts d'exploitation a affiché une tendance à la hausse, quoique modeste, en pourcentage de recettes totales excluant les subventions, au cours des quatre dernières années. Hormis ce facteur, toutes les autres variables financières ont fluctué faiblement depuis 1994-1995, en pourcentage des recettes totales excluant les subventions (tableau 22).

Les subventions accordées par le MPC ont fluctué entre 68 % et 72 % des subventions totales. Au cours des quatre dernières années, les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada ont augmenté en pourcentage des subventions totales. Les subventions accordées par les gouvernements provinciaux ont représenté un pourcentage de plus en plus faible des subventions totales au cours des trois dernières années.

Le coûts directs totaux ont diminué lentement, mais régulièrement, en pourcentage des coûts totaux depuis 1995-1996. Les coûts directs totaux et les coûts d'exploitation totaux ont respectivement représenté environ 64 % et 36 % des coûts totaux. Les frais de marketing et de promotion ont connu une tendance à la hausse en pourcentage des coûts totaux, au cours des quatre dernières années (de 8 % à 10 %), et les coûts de distribution ont diminué depuis 1996-1997, en pourcentage des coûts totaux.

Les marges de profit brut ont fluctué autour de 36 % au cours des cinq dernières années et les marges brutes et avant impôts ont été négatives au cours des deux dernières années.

Les deux variables relatives à l'avoir des actionnaires ont représenté un pourcentage plus élevé de l'actif total en 1998-1999 par rapport à 1994-1995. À l'exception de 1995-1996, la dette totale a fluctué en moyenne entre 27 % et 30 % de l'actif total.

En 1998-1999 :

- Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens représentaient 27 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les ventes admissibles totales ont représenté 32 % des recettes totales sans les subventions.
- Les recettes totales d'édition ont représenté 36 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions totales ont représenté 2 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les coûts directs totaux ont représenté 66 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les coûts totaux d'exploitation a représenté 38 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les pertes avant impôts excluant les subventions ont représenté 3 % de recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions accordées par le MPC ont représenté 71 % des subventions totales, alors que celles du Conseil des arts du Canada représentaient 13 % du total.
- La marge bénéficiaire brute a représenté 36 % de recettes totales (incluant les subventions), mais lorsqu'on considère à la fois les résultats avant et après impôts, ces éditeurs ont subi des pertes.
- La dette totale a représenté 27 % de l'actif total.

Les subventions accordées par le MPC par entreprise ont atteint un sommet de 468 400 $ en 1995-1996, pour diminuer et atteindre un niveau de 274 100 $ par entreprise en 1997-1998, puis elles ont augmenté pour passer à 325 900 $ en 1998-1999 (tableau 23). Le total des subventions par entreprise a subi une tendance similaire, diminuant de 650 800 $ par entreprise en 1995-1996 à 405 500 $ en 1997-1998, pour remonter à 457 100 $ en 1998-1999.

TABLEAU 23 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de 5 millions de dollars et plus, certains indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Vente d'ouvrages canadiens	4 539,8 $	4 375,1 $	4 131,1 $	3 902,4 $	4 880,8 $
Recettes d'édition	5 598,0	5 628,6	5 419,5	5 341,2	6 389,8
Autres recettes	10 784,5	10 026,6	9 952,7	11 272,0	11 561,4
Subventions du MPC	429,3	468,4	304,7	274,1	325,9
Subventions totales	596,8	650,8	449,5	405,5	457,1
Recettes totales	16 979,3	16 306,0	15 821,7	17 018,7	18 408,3
Marketing et promotion	1 501,4	1 304,3	1 315,2	1 582,9	1 769,9
BAI (excl. subventions)	-368,2	-313,3	-438,9	-609,7	-561,3
BAI	228,6	337,5	10,7	-204,2	-104,2
Bénéfice net	-65,8	242,9	-167,7	-116,2	-130,2
Actif total	1 762,8	2 876,2	2 758,6	2 991,9	2 884,1

Source : Voir tableau 8

Sans subventions, les entreprises de cette taille auraient été déficitaires au cours de chacune des années, si l'on tient compte des bénéfices avant impôts, les pertes atteignant un sommet de 609 700 $ par entreprise en 1997-1998. Même avec des subventions, ce groupe d'entreprises de la catégorie supérieure aurait été déficitaire, si l'on tient compte des bénéfices avant impôts, en moyenne, au cours des deux dernières années, après avoir à peine dépassé le seuil de rentabilité en 1996-1997.

Les frais de marketing et de promotion ont augmenté régulièrement depuis 1995-1996, passant de 1,3 million de dollars par entreprise au cours de cette même année à 1,8 million de dollars en 1998-1999.

F. Créneau

Selon la moyenne des données sur une période de cinq ans allant de 1994-1995 à 1998-1999, on constate certaines corrélations intéressantes entre les divers ratios, exprimés en fonction des recettes totales excluant les subventions, et la taille des éditeurs de livres, dans le créneau des ouvrages de littérature générale (tableau 24). Par exemple, on constate une corrélation inverse[20] entre les ventes de livres d'auteurs canadiens et la taille des entreprises; les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens ont représenté 37 % des recettes totales excluant les subventions pour les éditeurs dont les recettes annuelles dépassent 5 millions de dollars et 84 % pour les éditeurs ayant des recettes inférieures à 200 000 $. On remarque également d'autres corrélations inverses entre les ventes admissibles totales et la taille des entreprises ainsi qu'entre les recettes d'édition totales et la taille des entreprises. Il en va de même pour la corrélation entre les subventions

20 On constate une corrélation inverse lorsque la valeur du ratio augmente parallèlement à la diminution de la taille des entreprises.

totales et la taille des entreprises (les subventions obtenues équivalent à 4 % des recettes totales excluant les subventions pour les entreprises dont les recettes annuelles sont supérieures à 5 millions de dollars et 71 % pour les entreprises dont les recettes sont inférieures à 200 000 $). La corrélation entre les coûts d'exploitation totaux et la taille des entreprises est également négative (36 % pour les entreprises dont les recettes annuelles sont supérieures à 5 millions de dollars, contre 84 % pour les entreprises dont les recettes sont inférieures à 200 000 $). Cette dernière observation donne une certaine crédibilité à la thèse répandue selon laquelle cette industrie réalise des économies d'échelle.

Les subventions accordées par le MPC sont en corrélation directe avec la taille des entreprises : le pourcentage des subventions totales augmente avec la taille des entreprises (76 % dans les cas des entreprises dont les recettes annuelles sont supérieures à 5 millions de dollars, contre 15 % dans le cas des entreprises dont les recettes sont inférieures à 200 000 $). Par contre, tant les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada que celles offertes par les gouvernements provinciaux suivent une corrélation inverse avec la taille des entreprises.

Les coûts directs totaux ainsi que les coûts de distribution totaux en pourcentage des coûts totaux sont inversement corrélés à la taille des entreprises, alors que les coûts d'exploitation totaux en pourcentage des coûts totaux suivent une corrélation inverse.

En ce qui a trait au profit, la marge bénéficiaire brute, en pourcentage des recettes totales, est inversement proportionnelle à la taille des entreprises (passant de 35 % pour les entreprises dont les recettes annuelles sont supérieures à 5 millions de dollars à 54 % pour les entreprises dont les recettes sont inférieures à 200 000 $). Toutefois, les bénéfices avant impôts excluant les subventions en pourcentage des recettes totales, tout en étant négatifs, suivent une corrélation directe avec la taille des entreprises (passant de -3 % pour les entreprises ayant des recettes supérieures à 5 millions de dollars à -36 % pour les entreprises ayant des recettes inférieures à 200 000 $). Cette observation appuie également dans une certaine mesure la thèse des économies d'échelle.

On ne constate aucune corrélation systématique entre les ratios avoir/actif et dette/actif, et la taille des entreprises, en ce qui a trait aux éditeurs d'ouvrages de littérature générale.

En ce qui concerne les éditeurs de manuels scolaires (tableau 25), on note également plusieurs corrélations intéressantes, bien que celles-ci soient moins nombreuses que celles constatées pour les éditeurs d'ouvrages de littérature générale. Par exemple, parmi les ratios relatifs aux recettes totales excluant les subventions, on remarque des corrélations inverses entre les subventions totales et la taille des entreprises (1 % des recettes totales excluant les subventions pour les entreprises dont les recettes annuelles sont supérieures à 5 millions de dollars, 17 % pour les entreprises dont les recettes sont inférieures à 200 000 $). Il en va de même pour la corrélation entre le total des coûts d'exploitation et la taille des entreprises (44 % pour les entreprises dont les recettes annuelles sont supérieures à 5 millions de dollars, contre 63 % pour les entreprises dont les recettes sont inférieures à 200 000 $). Dans ce créneau, cette corrélation inverse entre le total des coûts d'exploitation en pourcentage des recettes totales excluant les subventions et la taille des entreprises appuie également la thèse des économies d'échelle.

Les subventions accordées par le MPC et celles offertes par le Conseil des arts du Canada, exprimées en pourcentage des subventions totales, ne révèlent aucune tendance en ce qui a trait à la taille des entreprises. Les subventions accordées par les gouvernements provinciaux en pourcentage des subventions totales semblent être directement corrélées avec la taille des entreprises.

Il ne semble exister aucune corrélation entre la taille des entreprises et les divers ratios de coûts en fonction des coûts totaux. Les bénéfices avant impôts excluant les subventions en pourcentage du total des profits, tout en étant négatifs, suivent une corrélation directe avec la taille des entreprises (passant de -1 % pour les entreprises dont les recettes sont supérieures à 5 millions de dollars, à -13 % pour les entreprises dont les recettes sont inférieures à 200 000 $). Il n'existe pas non plus de corrélation systématique entre les ratios avoir/actif et dette/actif, et la taille des entreprises, en ce qui concerne les éditeurs d'ouvrages de littérature générale.

Dans le cas des éditeurs de la catégorie hybride, on ne constate aucune corrélation avec la taille des entreprises. Toutefois, les plus grands éditeurs de ce créneau semblent différer sensiblement des éditeurs plus modestes. Par exemple, les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens, le total des ventes admissibles, le total des recettes d'édition, le total des subventions et le total des coûts d'exploitation en pourcentage des recettes totales excluant les subventions sont beaucoup plus faibles dans le cas des éditeurs de plus grande taille. Il en va de même des coûts d'exploitation totaux, en pourcentage des coûts totaux, et des profits bruts excluant les subventions en pourcentage des recettes totales. Par contre, les subventions accordées par le MPC représentent un pourcentage beaucoup plus élevé des subventions totales pour ces entreprises, et les bénéfices avant impôts excluant les subventions en pourcentage des recettes totales sont également plus élevés (tableau 26).

En comparant les divers ratios selon les créneaux et la taille des entreprises, on constate ce qui suit (tableaux 24, 25 et 26) :

- Les éditeurs de manuels scolaires de plus grande taille réalisent le plus faible pourcentage de recettes provenant des ventes admissibles et de l'édition en général, bien en deçà de leurs homologues des deux autres créneaux.
- Les éditeurs d'ouvrages de littérature générale reçoivent des subventions plus élevées (en pourcentage des recettes totales excluant les subventions) que les éditeurs de manuels scolaires, et que les catégories de tailles supérieure et inférieure des éditeurs du créneau hybride.
- Les éditeurs d'ouvrages de littérature générale affichent généralement des coûts directs plus élevés, en pourcentage des recettes totales excluant les subventions, que les deux autres créneaux, pour toutes les tailles d'entreprises.
- Les éditeurs de manuels scolaires dépendent beaucoup plus des subventions du MPC (en pourcentage des subventions totales) que les deux autres créneaux et les éditeurs d'ouvrages de littérature générale dépendent plus des subventions du Conseil des arts du Canada.
- Le ratio des coûts d'exploitation totaux en pourcentage des coûts totaux est inférieur pour les éditeurs de littérature générale, quelle que soit la taille des entreprises.

TABLEAU 24 : Éditeurs de langue anglaise – Ouvrages de littérature générale, selon une sélection d'indicateurs financiers, 1994-95 à 1998-99

	<200 K $	*200-500 K $*	*0,5-1 M $*	*1-5 M $*	*5 M+ $*
% des recettes totales, excl. subventions					
Ventes d'ouvrages canadiens	83,6 %	85,0 %	76,1 %	68,1 %	37,1 %
Ventes d'adaptations et de traductions	0,0 %	0,1 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %
Ventes totales admissibles	91,5 %	90,6 %	82,6 %	76,1 %	43,3 %
Recettes totales de l'édition	98,6 %	92,6 %	84,9 %	87,7 %	48,5 %
Subventions totales	70,8 %	58,5 %	26,1 %	9,8 %	3,9 %
Coûts directs totaux	78,4 %	72,3 %	58,1 %	59,5 %	67,5 %
Coûts d'exploitation totaux	83,9 %	82,3 %	65,9 %	50,9 %	35,9 %
Stocks	36,3 %	37,0 %	30,6 %	26,5 %	25,3 %
Comptes à recevoir	15,0 %	26,1 %	22,9 %	26,7 %	21,8 %
% des subventions					
MPC	15,1 %	23,4 %	47,6 %	65,7 %	76,0 %
Conseil des arts	49,4 %	40,0 %	25,4 %	14,4 %	13,0 %
Provinciales	27,3 %	27,2 %	20,1 %	14,8 %	10,2 %
Autres	8,1 %	9,4 %	6,9 %	5,0 %	0,7 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	48,3 %	46,8 %	46,8 %	53,9 %	65,3 %
Marketing et promotion	11,8 %	11,6 %	11,3 %	9,3 %	11,2 %
Distribution	6,5 %	8,4 %	10,9 %	10,7 %	10,8 %
Coûts d'exploitation totaux	51,7 %	53,2 %	53,2 %	46,1 %	34,7 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	54,1 %	54,4 %	54,0 %	45,8 %	35,0 %
Bénéfices avant impôts	5,0 %	2,5 %	1,7 %	-0,5 %	0,4 %
Bénéfices nets	4,0 %	2,2 %	3,2 %	-1,4 %	-0,8 %
BAI (excl. subventions)	-36,4 %	-34,4 %	-19,0 %	-9,4 %	-3,3 %
Bénéfices nets/avoir1	23,5 %	7,9 %	22,6 %	-7,4 %	-4,8 %
Bénéfices nets/avoir 2	13,8 %	5,7 %	15,2 %	-4,6 %	-4,0 %
% de l'actif					
Avoir 1	29,6 %	43,2 %	20,8 %	24,9 %	28,7 %
Avoir 2	50,3 %	60,1 %	31,0 %	39,6 %	34,3 %
Dette	12,6 %	11,1 %	18,8 %	17,6 %	24,0 %
Recettes totales, excl. subventions	101,4 %	99,3 %	116,2 %	122,5 %	159,6 %

Source : Voir tableau 8

TABLEAU 25 : Éditeurs de langue anglaise – éditions pédagogiques, selon une sélection d'indicateurs financiers, moyenne sur cinq ans, 1994-95 à 1998-99

	<200 K $	*200-500 K $*	*0,5-1 M $*	*1-5 M $*	*5 M+ $*
% des recettes totales, excl. subventions					
Ventes d'ouvrages canadiens	80,4 %	90,2 %	79,2 %	86,8 %	11,7 %
Ventes d'adaptations et de traductions	0,0 %	0,1 %	0,4 %	0,6 %	2,9 %
Ventes totales admissibles	80,8 %	95,4 %	88,1 %	90,8 %	14,8 %
Recettes totales de l'édition	83,0 %	96,1 %	90,4 %	91,5 %	16,2 %
Subventions totales	17,2 %	16,8 %	16,1 %	10,9 %	1,4 %
Coûts directs totaux	52,0 %	52,9 %	50,4 %	57,1 %	57,5 %
Coûts d'exploitation totaux	63,2 %	57,5 %	59,7 %	59,8 %	43,5 %
Stocks	19,1 %	21,6 %	28,7 %	22,9 %	18,7 %
Comptes à recevoir	13,3 %	19,6 %	22,0 %	20,6 %	44,0 %
% des subventions					
MPC	82,4 %	74,7 %	73,9 %	79,1 %	78,3 %
Conseil des arts	0,0 %	0,5 %	0,5 %	1,3 %	0,0 %
Provinciales	0,0 %	8,8 %	13,4 %	10,9 %	13,0 %
Autres	17,6 %	15,9 %	12,3 %	8,7 %	8,8 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	45,1 %	47,9 %	45,8 %	41,8 %	56,9 %
Marketing et promotion	12,8 %	13,7 %	16,0 %	15,7 %	5,6 %
Distribution	6,0 %	5,9 %	4,6 %	4,8 %	11,9 %
Coûts d'exploitation totaux	54,9 %	52,1 %	54,2 %	58,2 %	43,1 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	55,6 %	54,8 %	56,6 %	61,3 %	43,3 %
Bénéfices avant impôts	1,7 %	5,5 %	5,1 %	7,3 %	0,4 %
Bénéfices nets	1,3 %	4,3 %	3,6 %	5,5 %	0,4 %
BAI (excl.subventions)	-13,0 %	-8,9 %	-8,7 %	-2,5 %	-1,0 %
Bénéfices nets/avoir1	14,6 %	21,9 %	12,3 %	19,6 %	4,9 %
Bénéfices nets/avoir 2	9,5 %	14,8 %	9,4 %	17,3 %	3,1 %
% de l'actif					
Avoir 1	21,7 %	32,1 %	36,3 %	38,9 %	8,7 %
Avoir 2	33,3 %	47,5 %	47,2 %	44,1 %	13,4 %
Dette	17,4 %	16,0 %	21,6 %	18,7 %	31,5 %
Recettes totales, excl. subventions	209,8 %	140,4 %	106,6 %	125,4 %	103,3 %

Source : Voir tableau 8

TABLEAU 26 : Éditeurs de langue anglaise – éditions hybrides, selon une sélection d'indicateurs financiers, moyenne sur cinq ans, 1994-95 à 1998-99

	<200 K $	*200-500 K $*	*0,5-1 M $*	*1-5 M $*	*5 M+ $*
% des recettes totales, excl. subventions					
Ventes d'ouvrages canadiens		83,7 %	74,0 %	76,0 %	27,8 %
Ventes d'adaptations et de traductions		0,0 %	0,0 %	0,1 %	1,9 %
Ventes totales admissibles		86,9 %	77,0 %	81,5 %	30,5 %
Recettes totales d'édition		87,7 %	84,0 %	85,9 %	34,7 %
Subventions totales		41,7 %	45,7 %	19,3 %	2,7 %
Coûts directs totaux		59,7 %	59,2 %	52,2 %	61,6 %
Coûts d'exploitation totaux		78,5 %	87,1 %	62,2 %	41,5 %
Stocks		47,5 %	39,7 %	27,8 %	20,2 %
Comptes à recevoir		23,7 %	25,1 %	28,9 %	32,0 %
% des subventions					
MPC		30,5 %	25,4 %	41,0 %	84,2 %
Conseil des arts		10,3 %	9,4 %	5,9 %	4,0 %
Provinciales		19,3 %	15,9 %	4,0 %	10,7 %
Autres		39,9 %	49,2 %	49,1 %	1,1 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs		43,2 %	40,5 %	45,6 %	59,7 %
Marketing et promotion		14,0 %	11,2 %	12,7 %	12,0 %
Distribution		10,7 %	7,6 %	10,5 %	14,0 %
Coûts d'exploitation totaux		56,8 %	59,5 %	54,4 %	40,3 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts		57,9 %	59,3 %	56,3 %	40,0 %
Bénéfices avant impôts		2,5 %	-0,5 %	4,2 %	-0,4 %
Bénéfices nets		2,4 %	-0,8 %	4,1 %	-0,1 %
BAI (excl. subventions)		-26,9 %	-31,8 %	-12,0 %	-3,1 %
Bénéfices nets/avoir1		12,3 %	n.s.	9,4 %	-0,4 %
Bénéfices nets/avoir 2		5,3 %	n.s.	7,7 %	-0,4 %
% de l'actif					
Avoir 1		30,0 %	-4,1 %	63,5 %	23,4 %
Avoir 2		69,9 %	3,8 %	77,5 %	23,9 %
Dette		7,0 %	35,3 %	12,2 %	23,1 %
Recettes totales, excl. subventions		109,9 %	101,0 %	122,1 %	135,2 %

Source : Voir tableau 8

- Les marges de profit brut sont plus faibles pour les éditeurs d'ouvrages de littérature générale et les marges de profit avant impôts excluant les subventions sont moindres dans le cas des éditeurs de manuels scolaires.

G. Sommaire

Les bénéficiaires du PADIÉ de langue anglaise de toutes les catégories de revenus auraient réalisé des pertes avant impôts au cours de la période de cinq ans sans subventions du gouvernement. Il est possible qu'un grand nombre d'éditeurs de langue anglaise ne pourraient survivre sans les subventions des gouvernements fédéral et provinciaux. Toutefois, malgré l'absence de subventions, plusieurs maisons d'édition auraient probablement poursuivi leurs activités en modifiant leurs pratiques d'affaires afin d'au moins atteindre le seuil de rentabilité. Cependant, la présence canadienne dans l'industrie de l'édition aurait probablement été moins importante.

Les pertes avant impôts sans les subventions, en pourcentage des recettes totales excluant les subventions, diminuent généralement parallèlement à l'augmentation de la taille des entreprises. Par exemple, en 1998-1999, ce ratio a diminué, passant de 53 % pour les éditeurs les plus modestes (recettes annuelles inférieures à 200 000 $) à 3 % pour les plus grandes entreprises (recettes annuelles dépassant 5 millions de dollars). Comme nous l'avons souligné précédemment, ce résultat confirme la thèse selon laquelle cette industrie réalise des économies d'échelle. Cette hypothèse est à son tour corroborée par le fait que les coûts totaux d'exploitation en pourcentage des recettes totales excluant les subventions sont également inversement proportionnels à la taille des entreprises. C'est donc dire que les coûts d'exploitation en pourcentage des recettes totales excluant les subventions diminuent lorsque la taille des entreprises augmente. Une fois de plus, en 1998-1999, ce ratio est passé de 72 % pour les entreprises bénéficiaires du PADIÉ les plus modestes à 38 % pour le groupe de la catégorie supérieure.[21]

Les plus grandes entreprises sont beaucoup moins dépendantes des ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens, des ventes d'ouvrages admissibles et des recettes d'édition en général, que les autres bénéficiaires du PADIÉ. Par contre, les entreprises les plus modestes sont beaucoup plus dépendantes des subventions. En fait, les subventions en pourcentage des recettes totales excluant les subventions suivent une corrélation inverse avec la taille des entreprises, passant de 2,5 % pour les entreprises réalisant plus de 5 millions de dollars de recettes totales à 57 % pour les entreprises réalisant moins de 200 000 $ en 1998-1999.

---

21 Nous avertissons le lecteur que nous n'avons pas effectué une véritable vérification de l'hypothèse des économies d'échelle. Selon les éditeurs et les associations professionnelles, ces économies d'échelle sont importantes. Toutefois, afin que la vérification de cette hypothèse soit valide, il faut que la composition des recettes totales soit la même pour les éditeurs de toutes tailles. Toutefois, au fur et à mesure qu'augmente la taille des éditeurs, la proportion des recettes d'édition en fonction des recettes totales diminue. De plus, il est possible que la composition des recettes selon le créneau change également en fonction de la taille. En outre, il se pourrait fort bien que nos grandes entreprises canadiennes soient modestes selon les normes internationales et, de ce fait, que leur taille soit inférieure au seuil critique nécessaire pour réaliser des économies d'échelle. Au mieux, on peut avancer que certains faits appuient cette hypothèse.

En pourcentage des subventions totales, les subventions accordées par le MPC suivent une corrélation directe avec la taille des entreprises, passant de 71 % dans le cas des plus grandes entreprises à 14 % pour les entreprises les plus modestes; et les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada ainsi que celles offertes par les gouvernements provinciaux sont toutes deux inversement proportionnelles à la taille des entreprises.

Le ratio de la dette totale en fonction de l'actif total et le ratio de l'avoir des actionnaires (selon les deux définitions) en fonction de l'actif total n'ont pas démontré de corrélation avec la taille des entreprises. En 1998-1999, le ratio dette/actif variait entre 11 % pour les entreprises dont les recettes totales se situaient entre 200 000 $ et 500 000 $, et 46 % pour les entreprises dont les recettes se situaient entre 1 million et 5 millions de dollars.

Les stocks en pourcentage des recettes totales excluant les subventions tendent à diminuer en fonction de la taille des entreprises en 1998-1999, passant de 38 % pour les entreprises les plus modestes à 23 % pour les plus grandes entreprises. Les comptes-clients en pourcentage des recettes totales excluant les subventions ne suivaient aucune corrélation mais se situaient entre 16 % et 26 %. Il semblerait, d'après l'importance de ces ratios pour toutes les catégories de revenus, que les bénéficiaires du PADIÉ aient des besoins notables de fonds de roulement pour financer les stocks et les comptes-clients. Toute augmentation imprévue des stocks, tout ralentissement imprévu de la perception des comptes-clients, ou toute augmentation des comptes-clients en souffrance pourraient créer de graves problèmes financiers pour ces éditeurs.

En 1998-1999, les subventions ont permis à toutes les catégories d'éditeurs sauf aux plus grandes entreprises de réaliser des bénéfices avant et après impôts.

La corrélation entre les coûts d'exploitation totaux en pourcentage des recettes totales excluant les subventions et la taille des entreprises, ainsi que celle existant entre les bénéfices avant impôts sans les subventions, exprimés en pourcentage des recettes excluant les subventions, et la taille des entreprises pour les éditeurs d'ouvrages de littérature générale et les éditeurs de manuels scolaires appuient également l'hypothèse des économies d'échelle.

En ce qui a trait aux éditeurs d'ouvrages de littérature générale, les plus grandes entreprises sont moins dépendantes à l'égard des ventes d'ouvrages canadiens et des recettes d'édition en général que les entreprises plus modestes. Les éditeurs d'ouvrages de littérature générale reçoivent des subventions plus élevées (en pourcentage des recettes totales excluant les subventions) que les éditeurs de manuels scolaires et les éditeurs les plus grands et les plus modestes de la catégorie hybride.

Les éditeurs de manuels scolaires de plus grande taille réalisent le plus faible pourcentage de recettes provenant des ventes admissibles et de l'édition en général, bien en deçà de leurs homologues des deux autres créneaux. Les éditeurs de manuels scolaires sont beaucoup plus dépendants à l'égard des subventions du MPC (en pourcentage des subventions totales) que ceux des deux autres créneaux.

Enfin, les diverses mesures des bénéfices se sont détériorées pour toutes les catégories suite aux réductions des subventions accordées par le gouvernement fédéral au cours de l'année financière 1995. Toutefois, le rétablissement du budget des subventions en 1998-1999 a permis aux éditeurs dont les recettes se situent entre 200 000 $ et 5 millions de dollars de retrouver un niveau de résultats similaire à leur sommet des cinq dernières années.

5. EXAMEN DÉTAILLÉ DES BÉNÉFICIAIRES DU PADIÉ DE LANGUE FRANÇAISE

A. Recettes inférieures à 200 000 $

L'examen des ratios d'indicateurs financiers en fonction des recettes totales excluant les subventions gouvernementales (tableau 27) révèle que seuls les stocks ont augmenté régulièrement au cours des cinq dernières années, en pourcentage des recettes totales, sans les subventions (de 23 % en 1994-1995 à 51 % en 1998-1999). Au cours des trois dernières années (1996-1997 à 1998-1999), les subventions totales ont augmenté chaque année en pourcentage des recettes totales excluant les subventions (de 43 % à 78 %), tout comme le total des coûts d'exploitation et des pertes avant impôts excluant faite des subventions.

Les subventions accordées par le MPC ont diminué en pourcentage des subventions totales depuis 1995-1996 (de 26 % à 14 % en 1998-1999). Même si aucune tendance uniforme à la hausse n'a été constatée pour les autres catégories de subventions (en pourcentage des subventions totales) durant cette période de quatre ans, les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada ont représenté un pourcentage supérieur des subventions totales au cours de chacune des trois dernières années relativement à ce qu'il était en 1995-1996.

Les coûts directs totaux ont diminué en proportion des coûts totaux au cours des trois dernières années, mais le niveau atteint en 1998-1999 (48 %) rejoint presque le pourcentage de 1994-1995. Les coûts de marketing et de promotion ont augmenté régulièrement en pourcentage du total des coûts depuis 1994-1995, pour atteindre 22 %.

Les marges bénéficiaires brutes ont affiché une tendance à la hausse au cours des trois dernières années, passant de 44 % en 1996-1997 à 53 % en 1998-1999; toutefois, ce taux demeure inférieur au niveau record de 54 % enregistré en 1994-1995. Les marges bénéficiaires nettes et avant impôts sont inférieures au niveau record de 1995-1996 et les pertes avant impôts excluant les subventions ont augmenté chaque année depuis 1996-1997, passant de 26 % à 41 % des recettes totales.

L'avoir des actionnaires, excluant les prêts à ces derniers, a fortement chuté en pourcentage de l'actif total entre 1994-1995 et 1997-1998, avant de connaître une reprise modeste en 1998-1999. La dette totale en pourcentage de l'actif total a augmenté au cours des trois dernières années, passant à 11 % en 1998-1999.

En 1998-1999 (tableau 27) :

- Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens représentaient 90 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les ventes admissibles totales ont représenté 94 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les recettes d'édition totales ont représenté 94 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions totales ont représenté 78 % des recettes totales excluant les subventions.

TABLEAU 27 : Éditeurs de langue française, recettes inférieures à 200 000 $ selon une sélection d'indicateurs financiers, 1994-95 à 1998-99

% des recettes totales, excl. subventions	*94-95*	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Ventes d'ouvrages canadiens	92,3 %	91,1 %	88,5 %	95,9 %	89,8 %
Ventes d'ouvrages admissibles	1,2 %	2,8 %	2,5 %	1,4 %	3,8 %
Ventes totales admissibles	93,4 %	93,9 %	91,0 %	97,3 %	93,6 %
Recettes totales de l'édition	93,5 %	93,8 %	91,3 %	97,3 %	93,6 %
Subventions totales	52,0 %	64,3 %	43,4 %	56,5 %	77,5 %
Coûts directs totaux	69,3 %	80,4 %	79,7 %	84,1 %	83,1 %
Bénéfices bruts, excl. subventions	30,7 %	19,6 %	20,3 %	15,9 %	16,9 %
Coûts d'exploitation totaux	76,4 %	74,3 %	57,8 %	68,3 %	89,3 %
Bénéfices avant imp., excl. subventions	-45,6 %	-54,7 %	-37,5 %	-52,3 %	-72,4 %
Stocks	23,4 %	23,7 %	32,6 %	40,9 %	50,6 %
Comptes à recevoir	16,4 %	26,6 %	24,6 %	31,6 %	36,3 %
% des subventions					
MPC	14,2 %	26,0 %	21,5 %	15,5 %	14,0 %
Conseil des arts	58,0 %	52,0 %	57,0 %	60,3 %	57,0 %
Provinciales	20,5 %	21,7 %	18,7 %	18,2 %	19,9 %
Autres	7,3 %	0,2 %	2,8 %	6,0 %	9,2 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	47,6 %	52,0 %	58,0 %	55,2 %	48,2 %
Marketing et promotion	12,8 %	18,1 %	18,1 %	18,0 %	22,4 %
Distribution	5,7 %	6,1 %	4,9 %	6,6 %	6,1 %
Coûts d'exploitation totaux	52,4 %	48,0 %	42,0 %	44,8 %	51,8 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	54,4 %	51,0 %	44,4 %	46,3 %	53,2 %
Bénéfices avant impôts	4,2 %	5,8 %	4,1 %	2,7 %	2,9 %
Bénéfices nets	3,2 %	5,1 %	2,5 %	2,1 %	2,3 %
BAI (excl. subventions)	-30,0 %	-33,3 %	-26,2 %	-33,4 %	-40,8 %
Bénéfices nets/avoir1	8,2 %	14,2 %	5,4 %	10,3 %	7,8 %
Bénéfices nets/avoir 2	6,9 %	13,2 %	4,4 %	5,7 %	4,6 %
% de l'actif					
Avoir 1	70,2 %	64,8 %	63,5 %	32,5 %	38,8 %
Avoir 2	82,8 %	69,6 %	79,2 %	58,9 %	65,4 %
Dette	0,6 %	3,6 %	0,0 %	5,5 %	10,6 %
Recettes totales, excl. subventions	119,5 %	110,1 %	97,5 %	103,8 %	73,6 %

Source : Voir tableau 8

- Les coûts directs totaux ont représenté 83 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les coûts d'exploitation totaux ont représenté 89 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les pertes avant impôts sans les subventions ont représenté 72 % de recettes totales excluant les subventions.
- Les stocks et les comptes-clients ont atteint respectivement 51 % et 36 % de recettes totales excluant les subventions .
- Les subventions accordées par le MPC ont représenté 14 % des subventions totales, contre 57 % pour les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada.
- La marge bénéficiaire brute a représenté 53 % des recettes totales (y compris les subventions) alors que les bénéfices après impôts représentaient 2,3 % des recettes totales et 4,6 % du total de l'avoir des actionnaires incluant les prêts accordés à ceux-ci.
- La dette totale a représenté 11 % de l'actif total.

Les subventions par entreprise accordées par le MPC ont atteint en moyenne 8 400 $ au cours de chacune des trois dernières années, mais ce chiffre est bien inférieur aux 14 800 $ reçus en moyenne par chaque entreprise de cette catégorie de recettes en 1995-1996 (tableau 28). Par comparaison, les subventions totales par entreprise ont augmenté, passant de 43 000 $ en 1996-1997 à 60 200 $ en 1998-1999. En 1998-1999, les subventions totales par entreprise ont dépassé le niveau de 1995-1996.

Chaque année, sans les subventions, les entreprises de cette catégorie auraient été déficitaires en moyenne selon les bénéfices avant impôts, soit 56 200 $ par entreprise en 1998-1999. Même si les pertes moyennes avant impôts, excluant les subventions, ont diminué entre 1995-1996 et 1996-1997, elles ont augmenté régulièrement au cours des deux dernières années.

Les frais de marketing et de promotion par entreprise ont atteint entre 24 000 $ et 25 000 $ durant la période de trois ans, de 1995-1996 à 1997-1998, et ils ont grimpé à 30 000 $ par entreprise en 1998-1999. Cette augmentation en 1998-1999 représente un contraste marqué par rapport à la situation des éditeurs de langue anglaise de cette catégorie. Les frais moyens de marketing et de promotion des éditeurs de langue française par entreprise ont été systématiquement supérieurs à ceux de leurs homologues de langue anglaise au cours des cinq dernières années, atteignant un écart maximum d'environ 16 000 $ par entreprise en 1998-1999.

TABLEAU 28 : Éditeurs de langue française, recettes inférieures à 200 000 $, certains indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars) 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Vente d'ouvrages canadiens	80,9 $	80,3 $	87,7 $	82,3 $	69,8 $
Recettes d'édition	82,0	82,8	90,5	83,6	72,8
Autres recettes	5,7	5,4	8,6	2,3	5,0
Subventions du MPC	6,5	14,8	9,3	7,5	8,4
Subventions totales	45,6	56,7	43,0	48,5	60,2
Recettes totales	133,3	144,9	142,1	134,4	138,0
Marketing et promotion	16,3	24,7	24,7	23,6	30,0
BAI (sans subventions)	-40,0	-48,2	-37,2	-44,9	-56,2
BAI	5,6	8,5	5,8	3,6	4,0
Bénéfice net	4,2	7,4	3,5	2,8	3,2
Actif total	51,5	51,9	64,6	26,9	41,0

Source : Voir tableau 8

B. Recettes de 200 000 $ à 500 000 $

La plupart des ratios relatifs aux recettes totales excluant les subventions sont demeurés à l'intérieur d'une fourchette étroite au cours des cinq dernières années. Il y a quelques exceptions. Les subventions totales ont connu une tendance à la baisse depuis 1995-1996 (de 52 % en 1995-1996 à 45 % en 1998-1999), tout comme le total des coûts d'exploitation en pourcentage des recettes totales excluant les subventions (tableau 29).

Les subventions totales accordées par le MPC ont diminué en pourcentage des subventions totales entre 1995-1996 et 1997-1998, avant d'augmenter en 1998-1999. Les subventions provinciales ont augmenté en pourcentage des subventions totales entre 1995-1996 et 1997-1998, avant de chuter en 1998-1999. Les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada ont augmenté régulièrement au cours des quatre dernières années, mais avec 36 % des subventions totales en 1998-1999, elles représentaient un pourcentage à peine supérieur à celui de 1994-1995.

Aucune tendance n'est apparente en ce qui a trait à la ventilation des coûts totaux au cours des cinq dernières années. Les coûts directs et d'exploitation totaux ont respectivement représenté environ 45 % et 55 % des coûts totaux. Les coûts de marketing et de promotion ont diminué en pourcentage des coûts totaux depuis 1995-1996.

Les marges bénéficiaires brutes ont diminué légèrement depuis 1995-1996 en pourcentage des recettes totales (de 61 % à 56 %). Les autres mesures de la marge de profit ont atteint un sommet en 1996-1997 mais les résultats de 1998-1999 se classent au second rang par rapport aux cinq dernières années.

L'avoir des actionnaire, excluant les prêts à ces derniers, a diminué en pourcentage de l'actif total depuis 1996-1997. La dette totale en pourcentage de l'actif total a augmenté entre 1994-1995 et 1997-1998, avant de diminuer en 1998-1999.

TABLEAU 29 : Éditeurs de langue française, recettes de 200 000 $ à 500 000 $ selon une sélection d'indicateurs financiers, 1994-95 à 1998-99

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
% des recettes totales, excl. subventions					
Ventes d'ouvrages canadiens	88,6 %	85,5 %	87,2 %	86,6 %	88,3 %
Ventes d'ouvrages admissibles	4,5 %	3,4 %	3,0 %	3,5 %	2,7 %
Ventes totales admissibles	93,1 %	89,0 %	90,2 %	90,2 %	90,9 %
Recettes totales de l'édition	94,7 %	92,0 %	91,0 %	92,2 %	93,8 %
Subventions totales	46,9 %	52,5 %	52,4 %	48,8 %	44,6 %
Coûts directs totaux	64,9 %	59,4 %	64,6 %	65,4 %	64,0 %
Bénéfices bruts, excl. subventions	35,1 %	40,6 %	35,4 %	34,6 %	36,0 %
Coûts d'exploitation totaux	79,4 %	90,8 %	80,7 %	82,6 %	77,2 %
Bénéfices avant imp., excl. subventions	-44,3 %	-50,2 %	-45,2 %	-48,0 %	-41,2 %
Stocks	33,4 %	48,0 %	29,4 %	42,0 %	34,3 %
Comptes à recevoir	23,4 %	31,8 %	25,9 %	23,2 %	28,1 %
% des subventions					
MPC	24,4 %	32,4 %	26,2 %	25,6 %	27,8 %
Conseil des arts	35,0 %	25,7 %	33,5 %	35,7 %	36,4 %
Provinciales	25,2 %	19,8 %	24,0 %	28,2 %	20,9 %
Autres	15,4 %	22,2 %	16,4 %	10,6 %	14,9 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	45,0 %	39,6 %	44,4 %	44,2 %	45,3 %
Marketing et promotion	16,9 %	20,2 %	19,9 %	17,5 %	13,7 %
Distribution	8,7 %	9,2 %	9,1 %	7,5 %	11,2 %
Coûts d'exploitation totaux	55,0 %	60,4 %	55,6 %	55,8 %	54,7 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	55,8 %	61,0 %	57,6 %	56,0 %	55,7 %
Bénéfices avant impôts	1,8 %	1,5 %	4,7 %	0,5 %	2,4 %
Bénéfices nets	1,1 %	0,6 %	4,0 %	0,2 %	1,4 %
BAI (excl. subventions)	-30,1 %	-32,9 %	-29,7 %	-32,2 %	-28,5 %
Bénéfices nets/avoir1	7,7 %	1,8 %	21,0 %	1,1 %	8,2 %
Bénéfices nets/avoir 2	5,2 %	1,6 %	19,3 %	0,9 %	7,0 %
% de l'actif					
Avoir 1	22,8 %	24,5 %	31,2 %	28,6 %	23,8 %
Avoir 2	34,0 %	27,3 %	34,0 %	34,4 %	27,9 %
Dette	16,0 %	18,2 %	21,5 %	29,3 %	25,5 %
Recettes totales, excl. subventions	112,4 %	52,1 %	106,5 %	92,0 %	94,3 %

Source : Voir tableau 8

En 1998-1999 :

- Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens représentaient 88 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les ventes admissibles totales ont représenté 91 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les recettes d'édition totales ont représenté 94 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions totales ont représenté 45 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les coûts directs totaux ont représenté 64 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les coûts d'exploitation totaux ont représenté 77 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les pertes avant impôts sans les subventions ont représenté 41 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions accordées par le MPC ont représenté 28 % des subventions totales, alors que celles du Conseil des arts du Canada représentaient 36 % du total.
- La marge bénéficiaire brute a représenté 45 % des recettes totales (y compris les subventions) alors que les bénéfices après impôts représentaient 1,4 % des recettes totales et 7 % de l'avoir des actionnaires incluant les prêts accordés à ceux-ci.
- La dette totale a représenté 26 % de l'actif total.

La moyenne des subventions accordées par le MPC par entreprise a diminué de 37 700 $ en 1995-1996 à 25 900 $ en 1997-1998 et augmenté modestement pour atteindre 28 000 $ en 1998-1999 (tableau 30). Le total des subventions par entreprise a diminué chaque année depuis 1995-1996, passant de 116 400 $ en 1995-1996 à 100 800 $ en 1998-1999.

Sans subventions, les entreprises de cette catégorie auraient été déficitaires en moyenne chaque année, sur la base des bénéfices avant impôts, les pertes par entreprise se chiffrant entre 93 000 $ et 100 000 $, à l'exception de 1995-1996. Avec les subventions, la marge bénéficiaire avant impôts moyenne et le profit net par entreprise ont été positifs au cours de chacune des cinq dernières années (tableau 30). Tant la marge bénéficiaire avant impôts que le profit net par entreprise ont chuté en 1997-1998 – la baisse étant attribuable en grande partie à la diminution d'environ 12 000 $ des subventions totales accordées par entreprise – puis ont recommencé à croître en 1998-1999, essentiellement suite à la stabilisation des subventions et des contrôles des coûts (p. ex., réduction marquée des dépenses de promotion et de marketing). Les deux mesures du profit se classent au second rang en importance pour les cinq dernières années, mais demeurent bien en deçà du sommet atteint en 1996-1997.

Les frais de marketing et de promotion ont affiché une tendance à la baisse au cours des quatre dernières années, passant d'une moyenne de 67 400 $ par entreprise en 1995-1996 à 43 600 $ par entreprise en 1998-1999. Il s'agit d'une tendance contraire à celle qui existe chez les éditeurs de langue anglaise de cette catégorie de recettes. Malgré tout, les deux groupes d'éditeurs de cette catégorie consacraient en moyenne le même montant, par entreprise, au marketing et à la promotion.

TABLEAU 30: Éditeurs de langue française, recettes entre 200 000 $ et 500 000 $, certains indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars) de 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Vente d'ouvrages canadiens	198,1 $	189,8 $	187,1 $	179,7 $	199,3 $
Recettes d'édition	211,7	204,1	195,3	191,2	211,8
Autres recettes	11,9	17,7	19,2	16,2	14,0
Subventions du MPC	25,6	37,7	29,4	25,9	28,0
Subventions totales	104,9	116,4	112,3	101,1	100,8
Recettes totales	328,6	338,3	326,8	308,6	326,6
Marketing et promotion	54,5	67,4	62,0	53,6	43,6
BAI (sans subventions)	-99,0	-111,3	-97,1	-99,5	-93,1
BAI	5,9	5,1	15,2	1,7	7,7
Bénéfice net	3,5	1,9	13,2	0,7	4,7
Actif total	67,7	116,2	68,5	77,6	66,8

Source : Voir tableau 8

C. Recettes de 500 000 à 1 million de dollars

Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens, les ventes admissibles totales et les recettes d'édition totales en pourcentage des recettes totales excluant les subventions ont toutes connu une tendance à la baisse au cours des cinq dernières années. Les pertes avant impôts excluant les subventions ont de plus connu une tendance à la hausse durant cette période (à l'exception de 1997-1998), passant de 12 % des recettes totales excluant les subventions en 1994-1995 à 22 % en 1998-1999. L'augmentation régulière du total des coûts d'exploitation en pourcentage des recettes totales excluant les subventions au cours des quatre dernières années (tableau 31) représente la seule autre tendance visible.

Les subventions accordées par le MPC ont diminué en pourcentage des subventions totales depuis 1995-1996 (de 67 % à 45 %). Les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada ont augmenté entre 1995-1996 et 1997-1998, avant de diminuer en pourcentage des subventions totales en 1998-1999.

Les coûts directs totaux ont diminué et les coûts d'exploitation totaux ont augmenté en pourcentage des coûts totaux depuis 1995-1996. En 1995-1996, les coûts directs totaux représentaient 55 % des coûts totaux; à l'heure actuelle, ce taux est de 48 %.

Les marges bénéficiaires brutes ont augmenté en pourcentage des recettes totales au cours des trois dernières années. Toutefois, les autres mesures du profit se situent bien en deçà des niveaux records enregistrés en 1995-1996 (1994-1995 dans le cas des marges bénéficiaires avant impôts excluant les subventions).

L'avoir des actionnaires, excluant les prêts à ces derniers, a diminué sensiblement en pourcentage de l'actif total depuis 1995-1996. La dette totale a augmenté en pourcentage de l'actif total entre 1995-1996 et 1997-1998, avant de diminuer en 1998-1999.

TABLEAU 31 : Éditeurs de langue française, recettes de 500 000 $ à un million de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers, 1994-95 à 1998-99

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
% des recettes totales, excl. subventions					
Ventes d'ouvrages canadiens	89,7 %	86,6 %	82,0 %	81,6 %	76,6 %
Ventes d'ouvrages admissibles	4,8 %	6,9 %	8,8 %	8,0 %	12,9 %
Ventes totales admissibles	94,5 %	93,5 %	90,8 %	89,5 %	89,5 %
Recettes totales de l'édition	98,1 %	98,2 %	94,1 %	92,5 %	92,6 %
Subventions totales	20,0 %	25,6 %	19,4 %	20,0 %	22,5 %
Coûts directs totaux	59,7 %	63,8 %	63,3 %	58,0 %	58,8 %
Bénéfices bruts, excl. subventions	40,3 %	36,2 %	36,7 %	42,0 %	41,2 %
Coûts d'exploitation totaux	52,5 %	51,4 %	57,6 %	59,5 %	62,8 %
Bénéfices avant imp., excl. subventions	-12,1 %	-15,2 %	-20,9 %	-17,5 %	-21,6 %
Stocks	45,1 %	41,3 %	51,5 %	50,8 %	50,5 %
Comptes à recevoir	23,6 %	20,1 %	22,1 %	34,8 %	29,6 %
% des subventions					
MPC	58,2 %	67,2 %	56,3 %	46,5 %	45,3 %
Conseil des arts	15,6 %	13,2 %	18,2 %	21,6 %	19,7 %
Provinciales	18,2 %	16,3 %	21,6 %	18,4 %	18,3 %
Autres	8,0 %	3,2 %	3,9 %	13,5 %	16,7 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	53,2 %	55,4 %	52,4 %	49,3 %	48,3 %
Marketing et promotion	11,5 %	12,4 %	13,7 %	12,3 %	13,1 %
Distribution	5,0 %	9,5 %	13,1 %	13,4 %	11,6 %
Coûts d'exploitation totaux	46,8 %	44,6 %	47,6 %	50,7 %	51,7 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	50,3 %	49,2 %	47,0 %	51,7 %	52,0 %
Bénéfices avant impôts	6,6 %	8,3 %	-1,3 %	2,1 %	0,8 %
Bénéfices nets	4,5 %	10,6 %	-0,3 %	1,3 %	0,2 %
BAI (excl. subventions)	-10,1 %	-12,1 %	-17,5 %	-14,6 %	-17,6 %
Bénéfices nets/avoir1	14,3 %	32,4 %	-0,9 %	6,3 %	1,2 %
Bénéfices nets/avoir 2	13,0 %	30,6 %	-0,6 %	3,7 %	0,6 %
% de l'actif					
Avoir 1	35,4 %	41,0 %	29,2 %	21,4 %	18,4 %
Avoir 2	38,9 %	43,4 %	42,8 %	36,7 %	38,9 %
Dette	25,3 %	18,4 %	21,0 %	30,1 %	23,2 %
Recettes totales, excl. subventions	93,2 %	99,6 %	89,4 %	88,5 %	87,6 %

Source : Voir tableau 8

En 1998-1999 :

- Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens représentaient 77 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les ventes admissibles totales ont représenté 90 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les recettes d'édition totales ont représenté 93 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions totales ont représenté 22 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les coûts directs totaux ont représenté 59 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les coûts d'exploitation totaux ont représenté 63 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les pertes avant impôts excluant les subventions ont représenté 22 % de recettes totales sans les subventions.
- Les stocks et les comptes-clients ont atteint respectivement 50 % et 30 % de recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions accordées par le MPC ont représenté 45 % des subventions totales, alors que celles du Conseil des arts du Canada représentaient 20 % du total.
- La marge bénéficiaire brute a représenté 52 % de recettes totales (y compris les subventions) alors que les bénéfices après impôts représentaient 0,2 % des recettes totales et 0,6% de l'avoir des actionnaires incluant les prêts accordés à ceux-ci.
- La dette totale a représenté 23 % de l'actif total.

La moyenne des subventions accordées par le MPC par entreprise a diminué, passant de 99 600 $ en 1995-1996 à 59 100 $ en 1998-1999 (tableau 32). Les subventions totales par entreprise ont augmenté depuis 1996-1997, même si ce chiffre demeure bien en deçà du maximum de 148 200 $ par entreprise accordé en moyenne en 1995-1996. Les frais de marketing et de promotion ont atteint un sommet en 1996-1997, avec plus de 100 000 $ par entreprise en moyenne.

TABLEAU 32 : Éditeurs de langue anglaise, recettes de 500 000 $ à 1 million de dollars, certains indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Vente d'ouvrages canadiens	530,00 $	501,50 $	499,50 $	521,80 $	444,90 $
Recettes d'édition	579,90	568,90	573,10	591,90	536,50
Autres recettes	11,00	10,20	35,90	48,00	42,90
Subventions du MPC	68,80	99,60	66,40	59,40	59,10
Subventions totales	118,20	148,20	118,10	127,90	130,40
Total des recettes	709,10	727,30	727,10	767,80	709,90
Marketing et promotion	76,20	82,60	101,20	92,80	92,60
BAI (sans subventions)	-71,70	-88,20	-127,30	-112,10	-125,00
BAI	46,50	60,00	-9,20	15,80	5,50
Bénéfice net	32,10	77,10	-1,90	9,70	1,40
Actif total	246,50	252,10	291,70	265,10	247,20

Source : Voir tableau 8

Sans subventions, les entreprises de cette catégorie auraient été déficitaires chaque année en moyenne, sur la base des bénéfices avant impôts, avec des pertes moyennes supérieures à 110 000 $ au cours de chacune des trois dernières années – les pertes avant impôts (excluant les subventions) des éditeurs de langue française dépassant désormais les pertes enregistrées par les éditeurs de langue anglaise, dans cette catégorie. Avec les subventions, les marges bénéficiaires avant impôts par entreprise ont été positives pour quatre des cinq dernières années. Après avoir enregistré des pertes avant impôts par entreprise en 1996-1997, la moyenne des marges bénéficiaires avant impôts a remonté à 15 800 $ par entreprise en 1997-1998, avant de chuter, à nouveau, à 5 500 $ par entreprise en 1998-1999 (tableau 32). Les marges bénéficiaires avant impôts ont atteint un sommet de 60 000 $ par entreprise en moyenne en 1995-1996.

D. Recettes de un à cinq millions de dollars

La majorité des ratios relatifs aux recettes totales excluant les subventions ont fluctué à l'intérieur d'une marge très faible. Toutefois, les ventes admissibles et les recettes d'édition totales ont diminué chaque année depuis 1995-1996 en pourcentage des recettes totales excluant les subventions. Toutefois, la diminution a été plutôt modeste dans les deux cas. Au cours des trois dernières années, les coûts directs totaux ont, de façon générale, augmenté légèrement, alors que les coûts d'exploitation totaux et les marges bénéficiaires avant impôts excluant les subventions affichaient une tendance à la hausse en pourcentage des recettes totales sans les subventions (tableau 33).

Les subventions accordées par le MPC ont diminué en pourcentage des subventions totales entre 1995-1996 et 1997-1998 (de 66 % à 55 %) avant d'afficher une reprise en 1998-1999. Les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada ont diminué chaque année depuis 1994-1995, passant de 16 % à 11 % des subventions totales.

Les coûts directs totaux ont augmenté et les coûts d'exploitation totaux ont diminué en pourcentage des coûts totaux depuis 1996-1997. Les coûts directs totaux se situent en moyenne entre 52 % et 54 % des coûts totaux et les coûts d'exploitation totaux oscillent entre 46 % et 48 %.

Les marges bénéficiaires brutes en pourcentage des recettes totales ont chuté chaque année au cours des quatre dernières années. Les autres mesures des profits (à l'exception des marges bénéficiaires avant impôts excluant les subventions en pourcentage des recettes totales) ont toutes affiché des tendances à la baisse au cours de la période de quatre ans allant de 1994-1995 à 1997-1998. Toutes ces mesures du profit se sont améliorées en 1998-1999, y compris les marges bénéficiaires avant impôts excluant les subventions.

La dette totale en pourcentage de l'actif total a augmenté au cours des trois dernières années, pour atteindre 20 % de l'actif total.

TABLEAU 33 : Éditeurs de langue française, recettes de un million à cinq millions de dollars, selon une sélection d'indicateurs financiers, 1994-95 à 1998-99

% des recettes totales, excl. subventions	*94-95*	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Ventes d'ouvrages canadiens	64,6 %	65,4 %	63,9 %	64,9 %	64,1 %
Ventes d'ouvrages admissibles	10,5 %	10,8 %	11,8 %	9,7 %	10,7 %
Ventes totales admissibles	75,1 %	76,3 %	75,6 %	74,7 %	74,7 %
Recettes totales d'édition	79,9 %	81,4 %	81,2 %	80,3 %	78,7 %
Subventions totales	10,6 %	14,0 %	11,7 %	8,9 %	10,0 %
Coûts directs totaux	55,6 %	56,7 %	56,2 %	56,4 %	57,3 %
Bénéfices bruts, excl. subventions	44,4 %	43,3 %	43,8 %	43,6 %	42,7 %
Coûts d'exploitation totaux	47,6 %	50,7 %	51,7 %	49,5 %	48,1 %
Bénéfices avant imp., excl. subventions	-3,1 %	-7,4 %	-7,9 %	-5,9 %	-5,4 %
Stocks	30,5 %	29,5 %	29,1 %	28,1 %	30,6 %
Comptes à recevoir	18,8 %	19,3 %	18,8 %	20,0 %	19,4 %
% des subventions					
MPC	58,2 %	66,3 %	60,6 %	54,8 %	58,4 %
Conseil des arts	15,6 %	13,3 %	12,6 %	12,4 %	10,9 %
Provinciales	14,7 %	10,7 %	11,4 %	14,6 %	16,1 %
Autres	11,5 %	9,7 %	15,4 %	18,2 %	14,6 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	53,9 %	52,8 %	52,1 %	53,3 %	54,3 %
Marketing et promotion	14,3 %	14,2 %	14,9 %	14,6 %	13,1 %
Distribution	12,2 %	11,6 %	12,5 %	12,5 %	12,3 %
Coûts d'exploitation totaux	46,1 %	47,2 %	47,9 %	46,7 %	45,7 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	49,8 %	50,2 %	49,7 %	48,2 %	47,9 %
Bénéfices avant impôts	6,8 %	5,8 %	3,4 %	2,7 %	4,1 %
Bénéfices nets	5,7 %	4,6 %	2,5 %	1,5 %	3,0 %
BAI (excl. subventions)	-2,8 %	-6,5 %	-7,0 %	-5,4 %	-4,9 %
Bénéfices nets/avoir1	20,2 %	17,0 %	7,9 %	5,0 %	8,9 %
Bénéfices nets/avoir 2	16,4 %	14,0 %	7,0 %	4,4 %	8,0 %
% de l'actif					
Avoir 1	37,7 %	38,3 %	44,3 %	41,4 %	42,1 %
Avoir 2	46,6 %	46,6 %	49,4 %	46,5 %	47,3 %
Dette	14,5 %	14,6 %	13,9 %	17,3 %	20,0 %
Recettes totales, excl. subventions	122,2 %	123,9 %	124,0 %	127,2 %	112,1 %

Source : Voir tableau 8

En 1998-1999 :

- Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens représentaient 64 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les ventes admissibles totales ont représenté 75 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les recettes d'édition totales ont représenté 79 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions totales ont représenté 10 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les coûts directs totaux ont représenté 57 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les coûts d'exploitation totaux ont représenté 48 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les pertes avant impôts excluant les subventions ont représenté 5 % de recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions accordées par le MPC ont représenté 58 % des subventions totales, tandis que les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada comptent pour 11 %.
- La marge bénéficiaire brute a représenté 48 % des recettes totales (y compris les subventions) alors que les bénéfices après impôts représentaient 3 % des recettes totales et 8 % de l'avoir des actionnaires incluant les prêts accordés à ceux-ci.
- La dette totale a représenté 20 % de l'actif total.

Les subventions du MPC par entreprise ont diminué, passant de 189 700 $ en 1995-1996 à 107 300 $ en 1997-1998, avant d'augmenter à 118 600 $ en 1998-1999 (tableau 34). Les subventions totales par entreprise a suivi une tendance similaire, diminuant d'une moyenne de 286 100 $ par entreprise en 1995-1996 à 195 700 $ en 1997-1998, pour augmenter à 203 100 $ en 1998-1999.

En considérant les bénéfices avant impôts, les entreprises de cette catégorie, sans l'octroi de subventions, auraient été déficitaires au cours de chacune des années. Les pertes auraient diminué depuis 1996-1997. Avec les subventions, la moyenne des marges bénéficiaires avant impôts par entreprise a été positive au cours des cinq dernières années, même si celles-ci ont largement diminué entre 1994-1995 et 1997-1998, avant de s'améliorer en 1998-1999, atteignant 60 % des profits avant impôts enregistrés en 1994-1995 (tableau 34).

Les frais de marketing et de promotion ont diminué régulièrement depuis 1996-1997, passant de 355 800 $ par entreprise à une moyenne de 281 400 $ en 1998-1999. Les frais de marketing et de promotion des éditeurs de langue française pour cette catégorie ont généralement été supérieurs aux dépenses du même type effectuées par les éditeurs de langue anglaise de cette catégorie, d'environ 100 000 $ par entreprise, par année.

TABLEAU 34 : Éditeurs de langue française, recettes de un à cinq millions de dollars, certains indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Vente d'ouvrages canadiens	1 324,0 $	1 340,6 $	1 417,5 $	1 433,0 $	1 303,3 $
Recettes d'édition	1 638,0	1 667,7	1,801,9	1 772,0	1 600,5
Autres recettes	412,1	381,9	417,8	434,6	434,2
Subventions du MPC	127,0	189,7	157,6	107,3	118,6
Subventions totales	218,2	286,1	260,1	195,7	203,1
Recettes totales	2 268,3	2 335,7	2 479,8	2 402,2	2 237,9
Marketing et promotion	301,3	312,1	355,8	341,4	281,4
BAI (sans subventions)	-64,0	-151,8	-174,8	-129,7	-110,3
BAI	154,2	134,4	85,2	66,0	92,8
Bénéfice net	128,2	107,7	62,3	35,7	68,3
Actif total	781,2	770,8	884,5	806,9	857,6

Source : Voir tableau 8

E. Recettes de cinq millions de dollars et plus

On constate plusieurs tendances pour ce qui est des ratios relatifs aux recettes totales excluant les subventions. Par exemple, les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens, le total des ventes admissibles et les coûts d'exploitation totaux ont tous augmenté chaque année depuis 1994-1995, en pourcentage des recettes totales sans les subventions (tableau 35). Les coûts directs totaux ont affiché une tendance à la baisse au cours des cinq dernières années. Les marges bénéficiaires avant impôts excluant les subventions ont augmenté tous les ans depuis 1996-1997, en pourcentage des recettes totales sans les subventions. Toutefois, elles demeurent nettement en deçà du sommet enregistré en 1995-1996. Les comptes-clients ont également augmenté au cours des quatre dernières années en pourcentage des recettes totales excluant les subventions.

Les subventions accordées par le MPC ont augmenté en pourcentage des subventions totales entre 1994-1995 et 1996-1997 et elles ont, depuis, diminué chaque année, après avoir atteint un sommet de 85 % en 1996-1997. Les subventions accordées par les gouvernements provinciaux ont diminué chaque année entre 1994-1995 et 1997-1998, en pourcentage des subventions totales. Les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada n'ont pas suivi de tendance visible.

Le total des coûts directs a diminué régulièrement et le total des coûts d'exploitation a augmenté chaque année en pourcentage du total des coûts depuis 1994-1995. Le total des coûts directs a représenté 76 % du total des coûts en 1994-1995 et 66 % en 1998-1999. Le total des coûts d'exploitation a représenté 24 % du total des coûts en 1994-1995 et 34 % en 1998-1999. Tant les coûts de marketing et de promotion que les coûts de distribution ont affiché une tendance à la hausse en pourcentage du total des coûts au cours des cinq dernières années.

Les marges bénéficiaires brutes ont augmenté chaque année en pourcentage des recettes totales depuis 1994-1995. Les autres mesures du profit sont demeurées plutôt stables au cours des trois dernières années, mais bien en deçà de leurs niveaux records de 1995-1996.

TABLEAU 35 : Éditeurs de langue française, recettes de cinq millions de dollars et plus, selon une sélection d'indicateurs financiers, 1994-95 à 1998-99

% des recettes totales, excl. subventions	*94-95*	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Ventes d'ouvrages canadiens	45,2 %	51,3 %	51,8 %	52,8 %	60,9 %
Ventes d'ouvrages admissibles	17,6 %	21,2 %	21,4 %	20,5 %	15,8 %
Ventes totales admissibles	62,8 %	72,4 %	73,2 %	73,3 %	76,7 %
Recettes totales de l'édition	76,3 %	81,6 %	79,5 %	82,2 %	82,1 %
Subventions totales	3,5 %	3,9 %	4,5 %	3,3 %	3,4 %
Coûts directs totaux	71,7 %	68,9 %	69,1 %	67,8 %	65,0 %
Bénéfices bruts, excl. subventions	28,3 %	31,1 %	30,9 %	32,2 %	35,0 %
Coûts d'exploitation totaux	23,1 %	24,5 %	30,5 %	31,0 %	33,5 %
Bénéfices avant imp., excl. subventions	5,2 %	6,6 %	0,4 %	1,2 %	1,5 %
Stocks	14,9 %	12,9 %	16,9 %	19,2 %	17,6 %
Comptes à recevoir	23,7 %	17,3 %	18,5 %	20,5 %	22,5 %
% des subventions					
MPC	63,0 %	79,2 %	85,0 %	80,6 %	76,3 %
Conseil des arts	5,9 %	5,9 %	4,8 %	7,1 %	6,3 %
Provinciales	18,8 %	14,7 %	9,9 %	7,9 %	10,5 %
Autres	12,3 %	0,2 %	0,3 %	4,4 %	7,0 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	75,6 %	73,8 %	69,4 %	68,6 %	66,0 %
Marketing et promotion	7,4 %	7,4 %	7,8 %	8,4 %	9,4 %
Distribution	4,9 %	5,5 %	5,9 %	5,5 %	6,3 %
Coûts d'exploitation totaux	24,4 %	26,2 %	30,6 %	31,4 %	34,0 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	30,7 %	33,7 %	33,9 %	34,4 %	37,1 %
Bénéfices avant impôts	8,4 %	10,1 %	4,7 %	4,4 %	4,7 %
Bénéfices nets	5,9 %	7,0 %	3,0 %	2,6 %	3,2 %
BAI (excl. subventions)	5,0 %	6,4 %	0,4 %	1,1 %	1,4 %
Bénéfices nets/avoir1	31,9 %	30,2 %	11,6 %	9,3 %	11,7 %
Bénéfices nets/avoir 2	29,1 %	29,0 %	10,2 %	8,6 %	10,7 %
% de l'actif					
Avoir 1	33,6 %	45,3 %	40,7 %	39,8 %	39,0 %
Avoir 2	36,8 %	47,2 %	45,9 %	42,8 %	42,7 %
Dette	10,5 %	10,4 %	13,5 %	19,9 %	17,9 %
Recettes totales, excl. subventions	176,7 %	187,2 %	151,3 %	137,2 %	136,4 %

Source : Voir tableau 8

Les deux mesures de l'avoir des actionnaires ont diminué en pourcentage de l'actif total tous les ans depuis 1995-1996, alors que la dette totale augmentait en pourcentage de l'actif total au cours de cette même période.

En 1998-1999 :

- Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens représentaient 61 % des recettes totales excluant les subventions.
- Le total des ventes admissibles a représenté 77 % des recettes totales excluant les subventions.
- Le total des recettes d'édition a représenté 82 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions totales ont représenté 3 % des recettes totales sans les subventions.
- Le total des coûts directs a représenté 65 % des recettes totales excluant les subventions.
- Le total des coûts d'exploitation a représenté 34 % des recettes totales excluant les subventions.
- Les bénéfices avant impôts sans les subventions ont représenté 1,5 % de recettes totales excluant les subventions.
- Les subventions accordées par le MPC ont représenté 76 % des subventions totales, contre 6 % pour les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada.
- La marge bénéficiaire brute a représenté 37 % de recettes totales (y compris les subventions) alors que les bénéfices après impôts représentaient 3 % des recettes totales et 11 % de l'avoir des actionnaires incluant les prêts accordés à ceux-ci.
- La dette totale a représenté 18 % de l'actif total.

Les subventions accordées par le MPC par entreprise ont atteint une moyenne record de 433 100 $ en 1996-1997 et elles ont diminué pour atteindre un record à la baisse de 278 300 $ par entreprise en 1998-1999 (tableau 36). Le total des subventions par entreprise a atteint un niveau record de 515 100 $ en 1995-1996 pour chuter à 364 900 $ en 1998-1999.

Même sans subventions, la plupart des entreprises de cette catégorie auraient fait des bénéfices au cours de chacune des cinq dernières années, lorsque l'on considère les bénéfices avant impôts. Il s'agit d'un contraste marqué par rapport à tous les autres groupes de bénéficiaires de langue française du PADIÉ ainsi que par rapport à tous les groupes de bénéficiaires de langue anglaise du PADIÉ. Les bénéfices avant impôts, excluant les subventions, ont atteint une moyenne record de 875 200 $ par entreprise en 1995-1996, puis ils ont chuté près du seuil de rentabilité en 1996-1997, pour remonter lentement et atteindre 159 700 $ par entreprise en 1998-1999.

Les bénéfices avant impôts (incluant les subventions) ont atteint un sommet de 1,4 million de dollars par entreprise en 1995-1996, puis chuté de 60 % pour atteindre en moyenne 556 300 $ par entreprise en 1996-1997. Au cours des deux dernières années, les bénéfices avant impôts se chiffraient autour de 520 000 $ par entreprise (tableau 36).

Les frais de marketing et de promotion ont augmenté de plus de 100 000 $ par entreprise depuis 1996-1997, passant de 891 100 $ à 995 300 $ en 1998-1999. Toutefois, les éditeurs de langue française de cette catégorie consacrent environ 800 000 $ de moins par entreprise à la promotion et au marketing que leurs homologues de langue anglaise de cette même catégorie.

TABLEAU 36 : Éditeurs de langue française, recettes de cinq millions de dollars et plus, certains indicateurs financiers par entreprise (milliers de dollars), 1994-1995 à 1998-1999

	94-95	*95-96*	*96-97*	*97-98*	*98-99*
Vente d'ouvrages canadiens	5 980,2 $	6 778,6 $	5 914,9 $	6 020,7 $	6 568,7 $
Recettes d'édition	10 096,3	10 780,9	9 068,7	9 372,6	8 852,8
Autres recettes	3 137,9	2 437,8	2 340,5	2 028,1	1 930,9
Subventions du MPC	290,7	407,7	433,1	307,8	278,3
Subventions totales	461,6	515,1	509,2	381,6	364,9
Total des recettes	13 695,8	13 733,7	11 918,4	11 782,4	11 148,6
Marketing et promotion	930,6	918,4	891,1	948,2	995,3
BAI (excl. subventions)	686,7	875,2	47,1	134,0	159,7
BAI	1 148,3	1 390,3	556,3	515,6	524,6
Bénéfice net	802,3	965,5	355,0	306,3	360,7
Actif total	2 757,8	3 331,2	3 464,2	3 558,2	3 373,2

Source : Voir tableau 8

F. Créneau

Selon la moyenne des données calculée sur la période de cinq ans s'échelonnant de 1994-1995 à 1998-1999, on remarque certaines corrélations intéressantes entre les divers ratios et la taille des éditeurs de livres de littérature générale (tableau 37). Parmi les ratios relatifs aux recettes totales excluant les subventions, on constate des corrélations inverses entre les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens et la taille des entreprises. Les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens ont représenté 46 % des recettes totales excluant les subventions, pour les éditeurs dont les recettes annuelles dépassaient cinq millions de dollars, et 90 % pour les éditeurs dont les recettes étaient inférieures à 200 000 $. Une autre corrélation inverse est observée entre les subventions totales et la taille des entreprises : pour les entreprises dont les recettes annuelles étaient supérieures à cinq millions de dollars, les subventions représentent 3 % des recettes totales (excluant les subventions), et 85 % pour les entreprises dont les recettes étaient inférieures à 200 000 $. Enfin, les coûts totaux d'exploitation représentent 22 % des recettes totales excluant les subventions des firmes de grande taille (plus de cinq millions de dollars) alors qu'ils sont de 95 % pour les plus petites firmes (recettes inférieures à 200 000 $).

Les subventions du MPC augmentent en pourcentage des subventions totales au fur et à mesure que croît la taille des maisons d'édition. Elles atteignaient 80 % de toutes les subventions pour les entreprises dont les recettes annuelles étaient supérieures à cinq millions de dollars alors qu'elles n'étaient que de 14 % pour les entreprises dont les recettes étaient inférieures à 200 000 $. Par contre, tant les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada que celles offertes par les gouvernements provinciaux affichent une corrélation inverse avec la taille des entreprises.

Les coûts directs totaux ainsi que les frais totaux de marketing et de promotion, exprimés en pourcentage des coûts totaux, affichent une corrélation directe avec la taille des entreprises, alors que les coûts d'exploitation totaux, exprimés en pourcentage des coûts totaux, affichent plutôt une corrélation inverse.

En ce qui a trait au profit, les marges bénéficiaires brutes, exprimées en pourcentage des recettes totales, affichent une corrélation inverse avec la taille des entreprises. Les marges bénéficiaires sont passées de 28 % pour les entreprises dont les recettes annuelles sont supérieures à cinq millions de dollars, à 52 % pour celles dont les recettes sont inférieures à 200 000 $. Toutefois, les bénéfices avant impôts (BAI) excluant les subventions, exprimés en pourcentage des recettes totales, affichent une corrélation directe avec la taille des entreprises. Les BAI étaient de 4 % pour les entreprises dont les recettes sont supérieures à cinq millions de dollars et de -45 % pour les entreprises dont les recettes sont inférieures à 200 000 $.

On ne constate aucune corrélation systématique entre les ratios avoir/actif et dette/actif et la taille des entreprises pour les éditeurs d'ouvrages de littérature générale.

Quant aux éditeurs de manuels scolaires, on constate également plusieurs corrélations intéressantes, mais elles sont moins nombreuses que dans le cas des éditeurs de livres de littérature générale (tableau 38). Parmi les ratios relatifs aux recettes totales excluant les subventions, on constate des corrélations inverses seulement avec les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens et la taille des entreprise. Ainsi, les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens représentaient 69 % des recettes totales excluant les subventions pour les entreprises dont les recettes annuelles étaient supérieures à cinq millions de dollars et 93 % pour les entreprises dont les recettes étaient inférieures à 200 000 $.

Pour plusieurs autres indicateurs financiers, on constate certaines corrélations avec la taille des entreprises, mais seulement pour celles qui réalisent des recettes annuelles de plus de 200 000 $. Par exemple, à l'exclusion de la catégorie des entreprises les plus modestes, on constate des corrélations inverses entre le total des subventions et la taille des entreprises, ainsi qu'entre le total des coûts d'exploitation et la taille des entreprises. Le plus petit groupe de ce créneau semble constituer quelque peu une anomalie.

On ne constate aucune corrélation entre les subventions accordées par le MPC, celles du Conseil des arts du Canada et les gouvernements provinciaux, et la taille des entreprises. De plus, il ne semble exister aucune corrélation entre la taille des entreprises et les divers ratios de coûts en fonction des coûts totaux, ainsi que pour aucune des mesures du profit. Les bénéfices avant impôts, excluant les subventions, exprimés en pourcentage des recettes totales, affichent une corrélation directe avec la taille des entreprises, lorsqu'on exclut le groupe des entreprises les plus modestes. Il n'existe pas non plus de corrélation systématique entre les ratios *avoir/actif* et dette/actif, et la taille des entreprises, pour les éditeurs d'ouvrages de littérature générale.

Dans le cas des éditeurs de la catégorie hybride, aucune entreprise ne se situe dans la catégorie des recettes annuelles de 500 000 à 1 million de dollars (tableau 39). Aussi, en excluant cette catégorie, on constate diverses corrélations relatives à la taille des entreprises. Par exemple, les ventes d'ouvrages d'auteurs canadiens, le total des ventes admissibles, le total des recettes d'édition et le total des subventions en pourcentage des recettes totales, excluant les subventions, affichent une corrélation inverse avec la taille des entreprises, leur valeur augmentant parallèlement à la diminution de la taille de l'entreprise.

Les subventions accordées par le MPC exprimé en pourcentage des subventions sont directement proportionnelles à la taille des entreprises. Elles représentent 10 % des subventions totales pour les entreprises dont les recettes sont inférieures à 200 000 $ et 87 % pour les entreprises dont les recettes sont supérieures à cinq millions de dollars. Les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada sont inversement corrélées à la taille des entreprises.

Les marges bénéficiaires avant impôts et les marges bénéficiaires nettes en pourcentage des recettes totales sont inversement proportionnelles à la taille des entreprises : leur valeur diminuent au fur et à mesure qu'augmente la taille de l'entreprise. C'est également le cas des marges bénéficiaires nettes en pourcentage de l'avoir des actionnaires incluant les prêts accordés à ceux-ci. Par contre, les bénéfices avant impôts excluant les subventions en pourcentage des recettes totales sont directement corrélés avec la taille des entreprises, passant de -36 % pour les entreprises les plus modestes à -0,2 % pour les entreprises les plus importantes.

En comparant les divers ratios selon les créneaux et la taille des entreprises, on constate ce qui suit (tableaux 37, 38, 39) :

- Les éditeurs des catégories hybrides de taille supérieure produisent le plus faible pourcentage de recettes provenant des ventes admissibles et de l'édition générale, bien en deçà de leurs homologues des deux autres créneaux.
- Les subventions totales représentent une proportion très élevée des recettes totales excluant les subventions aux éditeurs réalisant moins de 500 000 $ de recettes annuelles, dans les créneaux de littérature générale et hybride.
- Parmi les entreprises réalisant moins de 1 million de dollars de recettes annuelles, les éditeurs de manuels scolaires dépendent davantage des subventions accordées par le MPC (en pourcentage des subventions totales) que les deux autres créneaux. D'autre part, les éditeurs de manuels scolaires sont beaucoup moins dépendants des subventions accordées par le Conseil des arts du Canada.
- Les marges bénéficiaires brutes des éditeurs de livres de littérature générale réalisant plus de cinq millions de dollars de recettes sont les plus faibles. C'est également ce groupe qui bénéficie des marges bénéficiaires avant impôts (excluant les subventions) les plus élevées.

TABLEAU 37 : Éditeurs de langue française – Ouvrages de littérature générale, selon une sélection d'indicateurs financiers, moyenne sur cinq ans, 1994-95 à 1998-99

	<200 K $	*200-500 K $*	*0,5-1 M $*	*1-5 M $*	*5 M+ $*
% des recettes totales, excl. subventions					
Ventes d'ouvrages canadiens	89,9 %	88,8 %	78,4 %	59,1 %	46,5 %
Ventes d'adaptations et de traductions	0,8 %	1,0 %	5,6 %	7,9 %	25,8 %
Ventes totales admissibles	92,0 %	92,6 %	89,3 %	73,4 %	74,5 %
Recettes totales d'édition	92,0 %	94,8 %	93,7 %	79,4 %	87,5 %
Subventions totales	84,8 %	58,0 %	25,9 %	11,5 %	3,1 %
Coûts directs totaux	89,1 %	74,8 %	61,7 %	56,8 %	74,0 %
Coûts d'exploitation totaux	94,6 %	80,8 %	64,8 %	51,7 %	21,9 %
Stocks	24,5 %	37,0 %	47,4 %	24,6 %	13,2 %
Comptes à recevoir	29,4 %	24,9 %	29,1 %	20,7 %	24,9 %
% des subventions					
MPC	13,9 %	20,8 %	41,2 %	55,6 %	80,4 %
Conseil des arts	58,9 %	40,4 %	24,3 %	20,0 %	9,5 %
Provinciales	24,8 %	28,3 %	26,3 %	19,8 %	9,7 %
Autres	2,4 %	10,4 %	8,2 %	4,6 %	0,4 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	48,5 %	48,1 %	48,8 %	52,4 %	77,2 %
Marketing et promotion	15,4 %	15,5 %	14,3 %	12,2 %	5,9 %
Distribution	8,4 %	11,0 %	16,0 %	16,0 %	6,0 %
Coûts d'exploitation totaux	52,5 %	51,9 %	51,2 %	47,6 %	22,8 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	51,8 %	52,6 %	51,0 %	49,0 %	28,2 %
Bénéfices avant impôts	0,6 %	1,5 %	-0,5 %	2,7 %	7,0 %
Bénéfices nets	0,6 %	1,0 %	-0,9 %	2,1 %	4,7 %
BAI (excl. subventions)	-45,3 %	-35,2 %	-21,1 %	-7,6 %	4,0 %
Bénéfices nets/avoir1	2,1 %	10,1 %	-8,8 %	7,7 %	20,1 %
Bénéfices nets/avoir 2	1,6 %	6,4 %	-3,0 %	6,8 %	18,9 %
% de l'actif					
Avoir 1	55,6 %	16,8 %	13,7 %	40,3 %	37,8 %
Avoir 2	71,0 %	26,3 %	39,5 %	45,8 %	40,1 %
Dette	3,0 %	17,0 %	14,8 %	10,8 %	16,7 %
Recettes totales, excl. subventions	108,5 %	105,4 %	104,1 %	130,4 %	157,2 %

Source : Voir tableau 8

TABLEAU 38 : Éditeurs de langue française – éditions pédagogiques, selon une sélection d'indicateurs financiers, moyenne sur cinq ans, 1994-95 à 1998-99

	<200 K $	*200-500 K $*	*0,5-1 M $*	*1-5 M $*	*5 M+ $*
% des recettes totales, excl. subventions					
Ventes d'ouvrages canadiens	92,6 %	88,0 %	86,7 %	73,0 %	69,4 %
Ventes d'adaptations et de traductions	0,0 %	0,6 %	4,6 %	2,0 %	2,0 %
Ventes totales admissibles	94,8 %	89,9 %	92,7 %	80,5 %	71,8 %
Recettes totales d'édition	94,8 %	91,5 %	95,6 %	83,3 %	71,9 %
Subventions totales	12,6 %	25,2 %	14,8 %	11,7 %	5,2 %
Coûts directs totaux	53,1 %	58,6 %	62,0 %	57,7 %	57,9 %
Coûts d'exploitation totaux	53,7 %	80,5 %	45,7 %	46,3 %	40,7 %
Stocks	41,7 %	47,9 %	50,1 %	38,5 %	20,8 %
Comptes à recevoir	19,6 %	29,3 %	21,0 %	17,7 %	10,8 %
% des subventions					
MPC	85,9 %	66,3 %	83,8 %	63,5 %	71,0 %
Conseil des arts	0,0 %	2,7 %	4,5 %	4,8 %	1,2 %
Provinciales	9,8 %	15,7 %	5,6 %	6,1 %	16,9 %
Autres	4,3 %	15,3 %	6,1 %	25,6 %	10,9 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	49,7 %	34,0 %	57,6 %	55,5 %	58,7 %
Marketing et promotion	31,3 %	35,4 %	10,9 %	15,8 %	12,2 %
Distribution	1,7 %	8,7 %	5,3 %	5,7 %	3,1 %
Coûts d'exploitation totaux	50,3 %	66,0 %	42,4 %	44,5 %	41,3 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	52,9 %	66,9 %	46,0 %	48,3 %	45,0 %
Bénéfices avant impôts	5,2 %	2,6 %	6,2 %	6,9 %	6,2 %
Bénéfices nets	3,2 %	2,3 %	7,5 %	5,6 %	4,3 %
BAI (excl. subventions)	-6,0 %	-17,5 %	-6,7 %	-3,6 %	1,3 %
Bénéfices nets/avoir1	6,4 %	6,4 %	16,7 %	15,5 %	15,6 %
Bénéfices nets/avoir 2	4,8 %	6,3 %	16,4 %	13,6 %	13,7 %
% de l'actif					
Avoir 1	52,7 %	36,3 %	40,2 %	42,5 %	44,1 %
Avoir 2	70,9 %	36,9 %	41,0 %	48,4 %	50,0 %
Dette	2,3 %	35,4 %	15,0 %	11,4 %	20,6 %
Recettes totales, excl. subventions	93,3 %	82,5 %	77,5 %	105,4 %	152,4 %

Source : Voir tableau 8

TABLEAU 39 : Éditeurs de langue française – éditions hybrides, selon une sélection d'indicateurs financiers, moyenne sur cinq ans, 1994-95 à 1998-99

	<200 K $	*200-500 K $*	*0,5-1 M $*	*1-5 M $*	*5 M+ $*
% des recettes totales, excl. subventions					
Ventes d'ouvrages canadiens	96,8 %	75,8 %		59,2 %	27,2 %
Ventes d'adaptations et de traductions	0,0 %	1,5 %		4,1 %	3,3 %
Ventes totales admissibles	98,8 %	80,3 %		66,1 %	31,7 %
Recettes totales d'édition	99,7 %	84,2 %		74,0 %	35,7 %
Subventions totales	107,2 %	47,2 %		7,1 %	3,0 %
Coûts directs totaux	120,1 %	64,6 %		51,9 %	61,5 %
Coûts d'exploitation totaux	55,1 %	75,7 %		50,4 %	38,7 %
Stocks	55,8 %	28,9 %		22,2 %	28,0 %
Comptes à recevoir	55,2 %	21,1 %		17,4 %	24,1 %
% des subventions					
MPC	10,2 %	27,8 %		78,6 %	86,7 %
Conseil des arts	72,7 %	37,5 %		9,5 %	6,9 %
Provinciales	6,9 %	22,3 %		5,7 %	6,0 %
Autres	10,3 %	12,4 %		6,2 %	0,4 %
% des coûts totaux					
Coûts totaux directs	68,5 %	46,0 %		50,7 %	61,4 %
Marketing et promotion	16,3 %	11,9 %		17,9 %	11,4 %
Distribution	3,5 %	5,7 %		17,1 %	15,6 %
Coûts d'exploitation totaux	31,5 %	54,0 %		49,3 %	38,6 %
Marge de profit					
% des recettes totales					
Bénéfices bruts	42,0 %	56,1 %		51,5 %	40,2 %
Bénéfices avant impôts	15,4 %	4,7 %		4,5 %	2,7 %
Bénéfices nets	12,6 %	4,0 %		2,0 %	1,8 %
BAI (excl. subventions)	-36,3 %	-27,4 %		-2,1 %	-0,2 %
Bénéfices nets/avoir1	31,0 %	34,5 %		9,5 %	8,4 %
Bénéfices nets/avoir 2	30,7 %	26,8 %		6,8 %	7,9 %
% de l'actif					
Avoir 1	56,3 %	19,2 %		39,5 %	33,8 %
Avoir 2	56,8 %	24,8 %		55,6 %	35,9 %
Dette	3,9 %	27,0 %		19,6 %	29,3 %
Recettes totales, excl. subventions	66,6 %	113,1 %		174,2 %	156,5 %

Source : Voir tableau 8

G. Sommaire

Les bénéficiaires du PADIÉ de langue française dont les recettes sont inférieures à cinq millions de dollars auraient réalisé des pertes avant impôts, en moyenne, tout au long de la période de cinq ans, sans subventions gouvernementales. Les éditeurs de plus grande taille ont été rentables, même sans les subventions. C'est une grande différence relativement à la situation des bénéficiaires du PADIÉ de langue anglaise, les plus importants en taille. Toutes les catégories de revenus ont affiché des marges bénéficiaires avant et après impôts positives, en tenant compte des subventions. Toutefois, il est possible que nombre des éditeurs de langue française les plus modestes ne puissent survivre sans subventions.

Comme dans le cas des éditeurs de langue anglaise, on constate une corrélation directe entre les bénéfices avant impôts excluant les subventions, en pourcentage des recettes totales sans les subventions, et la taille des entreprises pour les bénéficiaires du PADIÉ de langue française. Cela semble indiquer que le créneau de langue française de cette industrie réalise des économies d'échelle. En 1998-1999, les éditeurs ayant des recettes annuelles inférieures à 200 000 $ ont déclaré des pertes équivalant à 41 % de leurs recettes totales excluant les subventions. Les trois autres catégories dont les recettes se situent entre 200 000 $ et cinq millions de dollars ont également déclaré des pertes excluant les subventions. Cependant, ces pertes en pourcentage des recettes, abstraction faite des subventions, diminuaient au fur et à mesure qu'augmentait la taille des entreprises. Les entreprises dont les recettes annuelles dépassent les cinq millions de dollars ont produit des bénéfices avant impôts équivalant à 1,4 % des recettes excluant les subventions.

Les coûts d'exploitation totaux en pourcentage des recettes totales excluant les subventions ont également affiché une corrélation inverse avec la taille des entreprises. C'est-à-dire que les coûts d'exploitation en pourcentage des recettes totales excluant les subventions ont diminué au fur et à mesure qu'augmentait la taille de l'entreprise. En 1998-1999, ce ratio a diminué, passant de 89 % pour le groupe des bénéficiaires du PADIÉ de langue française les plus modestes à 34 % pour les groupes des entreprises les plus importantes.

Les entreprises ayant des recettes supérieures à 1 million de dollars sont légèrement moins dépendantes à l'égard des recettes d'édition que les autres bénéficiaires du PADIÉ. Il s'agit d'un contraste marqué par rapport à la situation des éditeurs de langue anglaise de la catégorie supérieure. Toutefois, les entreprises les plus modestes dépendent beaucoup plus des subventions. Les subventions, en pourcentage des recettes totales (excluant les subventions) affichent une corrélation inverse avec la taille des entreprises, passant de 3 % pour les entreprises dont les recettes totales sont supérieures à cinq millions de dollars à 78 % dans le cas des entreprises ayant moins de 200 000 $ de recettes en 1998-1999. À l'exception des éditeurs dont les recettes se situaient entre un et cinq millions de dollars, les bénéficiaires du PADIÉ de langue française ont reçu des subventions plus importantes en pourcentage des recettes excluant les subventions que leurs homologues de langue anglaise en 1998-1999.

Comme dans le cas des éditeurs de langue anglaise, les subventions accordées par le MPC en pourcentage des subventions totales, affichent également une corrélation directe avec la taille des entreprises dans le cas des éditeurs de langue française, passant de 14 % pour les entreprises les plus modestes à 76 % pour les plus grandes entreprises. Les subventions accordées par le Conseil des arts du Canada affichent une corrélation inverse avec la taille des entreprises.

Les ratios dette totale, actif total et avoir des actionnaires n'ont pas affiché de corrélation avec la taille des entreprises. Le ratio d'endettement variait entre 11 % pour les entreprises dont les recettes totales étaient inférieures à 200 000 $ et 26 % pour les entreprises dont les recettes se situaient entre 200 000 $ et 500 000 $ en 1998-1999. À l'exception des entreprises dont les recettes se situaient entre 200 000 $ et 500 000 $, les bénéficiaires du PADIÉ de langue française affichaient des ratios d'endettement moins élevés que les bénéficiaires du PADIÉ de langue anglaise en 1998-1999.

En 1998-1999, pour les entreprises dont les recettes totales dépassent cinq millions de dollars par année, les stocks représentent 18 % de leurs recettes totales (excluant les subventions), alors qu'ils constituent 51 % des recettes totales des entreprises dont les revenus étaient inférieurs à 200 000 $. À l'exception des plus grandes entreprises, les éditeurs de langue française affichaient des ratios stocks/recettes totales, excluant les subventions, supérieurs aux bénéficiaires de langue anglaise du PADIÉ de la même catégorie.

En pourcentage des recettes totales excluant les subventions, les comptes-clients n'affichaient aucune corrélation, mais ils se situaient entre 19 % et 36 %. Le ratio de la somme des comptes-clients en pourcentage des recettes excluant les subventions était nettement plus élevé pour les groupes des éditeurs de langue française des catégories inférieures, ayant des recettes annuelles de moins de un million de dollars, qu'il ne l'était pour les catégories similaires des éditeurs de langue anglaise en 1998-1999. Aussi, même s'il semble que les bénéficiaires du PADIÉ de langue française affichent des besoins importants en fonds de roulement pour financer les stocks et les comptes-clients, le problème est vraisemblablement plus grave pour les éditeurs les plus modestes. En ce qui a trait aux éditeurs de langue française ayant des recettes inférieures à 200 000 $, le problème semble s'être aggravé, étant donné que tant les stocks que les comptes-clients, en pourcentage des recettes excluant les subventions, ont augmenté régulièrement au cours des cinq dernières années.

En ce qui concerne les frais de marketing et de promotion, on constate des différences intéressantes entre les éditeurs de langue française et ceux de langue anglaise. Parmi les entreprises ayant des recettes annuelles inférieures à 200 000 $ et les entreprises ayant des recettes se situant entre un et cinq millions de dollars, les éditeurs de langue française ont en moyenne dépensé beaucoup plus que les bénéficiaires du PADIÉ de langue anglaise. Toutefois, le budget de marketing et de promotion des entreprises de langue française ayant des recettes dépassant les cinq millions de dollars était de 40 % inférieur à celui de leurs homologues de langue anglaise.

Les deux corrélations suivantes appuient l'hypothèse des économies d'échelle : la corrélation entre les coûts d'exploitation totaux en pourcentage des recettes totales (excluant les subventions) et la taille des entreprises et celle reliant les bénéfices avant impôts excluant les subventions en pourcentage des recettes (excluant les subventions) à la taille des entreprises. Cette hypothèse est valide pour tous les éditeurs à l'exception des éditeurs de manuels scolaires de petite taille.

Les éditeurs de plus grande taille de la catégorie hybride réalisent en général le plus faible pourcentage de recettes provenant des ventes admissibles et de l'édition, bien en deçà de leurs homologues des deux autres créneaux. De plus, les subventions totales représentent une proportion très importante des recettes totales excluant les subventions pour les éditeurs réalisant moins de 500 000 $ de recettes annuelles dans les créneaux littérature générale et hybride. Parmi les entreprises réalisant moins d'un million de dollars de recettes annuelles, les éditeurs de manuels scolaires sont beaucoup plus dépendants à l'égard des subventions du MPC, en pourcentage des subventions totales, que ceux des deux autres créneaux. Les éditeurs de manuels scolaires sont moins dépendants à l'égard des subventions accordées par le Conseil des arts du Canada.

Le marché de l'édition présente plusieurs autres caractéristiques importantes qui méritent d'être soulignées et ce, particulièrement au Québec. Par exemple, les pratiques commerciales des éditeurs de langue française situés au Québec sont régies par la Loi 51. Les éditeurs de langue française situés à l'extérieur du Québec ne bénéficient donc pas d'avantages similaires.

La Loi 51 impose certaines conditions aux éditeurs, aux distributeurs et aux librairies qui appartiennent à des intérêts canadiens et dont le siège social est situé au Québec. Les entreprises sollicitant une aide financière du gouvernement provincial doivent être accréditées en vertu de la Loi. Par contre, les distributeurs ne reçoivent pas d'aide financière du gouvernement et ils ne sont pas sujets à une accréditation. Pour être accréditées, les librairies doivent vendre au moins 300 000 $ de livres par année, conserver un inventaire minimal de 2 000 ouvrages publiés au Québec et 4 000 ouvrages publiés à l'extérieur, recevoir de nouveaux ouvrages d'au moins 25 éditeurs québécois accrédités et les garder sur les présentoirs pour une période d'au moins quatre mois, ainsi qu'acheter leurs livres auprès de maisons d'édition accréditées. Les organismes publics et parapublics ainsi que les ministères doivent acheter leurs livres auprès de librairies accréditées et ne peuvent retourner de livres; cela équivaut à subventionner indirectement ces librairies. Les distributeurs exclusifs doivent accorder aux librairies accréditées un rabais minimum de 30 % sur le prix des livres scientifiques et techniques et de 40 % sur les volumes de littérature générale.

La prédominance des éditeurs du Québec sur le marché des livres scolaires est imputable aux décisions administratives prises par le gouvernement du Québec il y a plusieurs décennies. Toutefois, ce créneau se caractérise par une forte concurrence, par un niveau élevé d'investissement et par un niveau de risque élevé en rapport avec la sélection des manuels par les commissions scolaires, facteurs dont la combinaison fait baisser les profits.

Le Québec constitue le principal marché pour les livres de langue française à l'échelle canadienne, bien qu'il existe aussi une demande pour le livre en français à l'extérieur de cette province. Les éditeurs de langue française à l'extérieur du Québec éprouvent des difficultés à vendre sur le marché québécois, où ils sont en concurrence avec les éditeurs basés au Québec ainsi qu'avec les importations provenant essentiellement de la France. Le coût élevé de l'édition des manuels scolaires complique l'amortissement des coûts de développement des éditeurs de langue française à l'extérieur du Québec sur les marchés restreints de langue française minoritaires. Les marchés francophones du Nouveau-Brunswick et de l'Ontario sont suffisamment importants pour justifier commercialement la publication en français de manuels scolaires spécialisés. Toutefois, ces marchés ne permettent pas d'absorber l'offre de plusieurs manuels scolaires et donc, la présence de plusieurs éditeurs de langue française.

Le nombre d'ouvrages de langue française a augmenté de près de 26 % au cours des dix dernières années, mais, au Québec seulement, il a augmenté de 42 % durant la même période. Les traductions de livres américains, dont les droits en langue française pour le monde entier sont acquis par des éditeurs de France, réalisent les meilleures ventes au Québec.

Les importations, essentiellement d'Europe, de traductions en français de livres américains, représentent presque 65 % du marché du Québec. Les éditeurs de langue française du Québec éprouvent des difficultés à être compétitifs à l'égard des éditeurs de France sur tous les marchés de langue française. On note que le pourcentage des recettes d'édition tirées des exportations est beaucoup plus faible chez les éditeurs de langue française que chez les éditeurs canadiens de langue anglaise.

6. INDUSTRIE INTERNATIONALE DE L'ÉDITION DE LIVRES

A. Vue d'ensemble de l'industrie de l'édition du livre aux États-Unis (1997)

L'industrie de l'édition du livre aux États-Unis a cumulé des ventes de 21,3 milliards de dollars américains en 1997 (tableau 40). Les livres de littérature générale et spécialisés ainsi que les manuels scolaires (écoles primaires, secondaires et postsecondaires) représentaient les principales catégories de vente.

Les 20 plus importantes maisons d'édition réalisent 80 % des ventes totales de livres aux États-Unis. Parmi celles-ci, huit appartiennent à des intérêts étrangers. À la suite de l'acquisition de Random House par Bertelsmann, et de l'achat de la division scolaire de Simon & Schuster par Pearson, les maisons d'édition appartenant à des intérêts étrangers réalisent maintenant près de 50 % des ventes totales aux États-Unis. En achetant Simon & Schuster, Addison Wesley Longman, une filiale de Pearson, devient l'éditeur scolaire le plus important au monde. Les principaux éditeurs appartenant à des intérêts étrangers sont Pearson, Bertelsmann, Thomson Corporation, Wolters Kluwer, News Corp (Harper Collins) et Reed Elsevier.

TABLEAU 40 : Ventes nettes des éditeurs de livres aux États-Unis, de 1995 à 1997 (millions de dollars américains)

	1995	*1996*	*1997*
Littérature générale	5 561 $	5 643 $	5 453 $
Religieux	1 037	1 093	1 133
Spécialisés	3 869	3 985	4 156
Clubs du livre	976	1 092	1 145
Couvertures souples – Marché de grande diffusion	1 500	1 555	1 434
Librairies universitaires	340	349	368
Primaire et secondaire	2 446	2 619	2 960
Postsecondaire	2 325	2 486	2 670
Abonnements et ouvrages de référence	671	706	736
Total	19 947 $	20 780 $	21 277 $

Source : Open Book Publishing, *The Subtext 1998 Perspectives on Book Publishing*, 1998, tableau 2.1

D'autres consolidations sont attendues sur le marché américain, le groupe commercial non encore acquis de Simon & Schuster et Harper Collins apparaissent comme le prochain candidat sur la liste des acquisitions. D'ici quelques années, les 20 éditeurs les plus importants pourraient détenir 90 % du secteur de l'édition du livre aux États-Unis.

Les petits éditeurs indépendants détenaient environ 15 % du marché en 1997. Ce secteur se compose principalement d'éditeurs spécialisés dans un créneau. Les éditeurs qui se spécialisent dans un domaine peuvent survivre parce qu'ils ont moins de concurrents. Toutefois, « l'édition-créneau » a pour inconvénient de rendre pratiquement impossible l'expansion sur un marché dominé par un concurrent bien établi qui s'est bâti une réputation.

Les plus importants marchés d'exportation de livres américains sont le Canada (824 millions de dollars américains), le Royaume-Uni (254 millions de dollars américains) et l'Australie (138 millions de dollars américains). Les importations de livres aux États-Unis ont totalisé 1,3 milliard de dollars américains, les plus importantes sources d'importation étant le Royaume-Uni (283 millions de dollars américains), Hong Kong (203 millions de dollars américains) et le Canada (189 millions de dollars américains). Il convient de souligner que, selon ces statistiques, le déficit commercial du Canada avec les États-Unis dans le secteur des livres se chiffrait à 635 millions de dollars américains en 1997. Ce montant a été comparé aux ventes totales des éditeurs de livres basés au Canada, soit 1,7 milliard de dollars (en devise canadienne) en 1996-1997.

Ingram, le plus important grossiste de livres au monde[22], a lancé son service Lightning Print (« un livre à la fois ») en novembre 1997. En entreposant les livres dans une librairie numérique, Ingram est en mesure d'imprimer directement sur commande du détaillant. Simon & Schuster a établi son propre centre de production sur demande. McGraw-Hill et Wadsworth (Thomson) mettent à profit la technologie dans le cadre de leurs programmes d'édition sur demande pour la clientèle collégiale.

L'impression sur demande – parce qu'elle élimine les inventaires et les coûts reliés à l'utilisation des imprimantes offset, et qu'elle diminue le besoin de posséder un fonds de roulement pour financer l'entreposage des livres – est un procédé offrant le potentiel d'accroître les bénéfices nets réalisés par les éditeurs sur les publications à plus faible tirage. De plus, ce type d'impression permet de générer des recettes sur les livres dont la demande n'est plus assez importante pour justifier l'utilisation de l'impression offset traditionnelle. L'impression peut maintenant être basée sur la demande réelle plutôt que sur la demande potentielle. Il est aussi possible d'améliorer les liquidités en imprimant certains livres en quantité suffisante pour alimenter un ou deux mois d'approvisionnement, au lieu de prendre le risque de ne faire qu'un seul tirage important.

Les segments sur lesquels on met à profit l'impression numérique sur demande sont les abonnements et les ouvrages de référence (100 %), les manuels scolaires de niveau collégial (50 %), les manuels scolaires des niveaux primaire et secondaire (40 %), les presses universitaires (50 %) et les ouvrages spécialisés (50 %). On utilise également de plus en plus l'impression numérique pour l'édition d'ouvrages commerciaux, un secteur caractérisé par des tirages très élevés, un nombre important de retours et des systèmes de suivi des inventaires peu fiables.

Les quatre plus importantes chaînes de librairies aux États-Unis (Barnes & Noble, Borders, Books-A-Million et Crown Books) possédaient 49 % du marché de détail américain des ouvrages de littérature générale, ce qui correspondait à des ventes de 11,7 milliards de dollars en 1997. Les mégalibrairies dominent les librairies indépendantes et les petites chaînes. Depuis 1991, la part de marché des libraires indépendantes a connu une baisse importante, passant de 32 % à 19 %. Les supermagasins ne semblent pas encore avoir atteint leur point de saturation, ce qui fait que l'on peut s'attendre à un accroissement de leur part de marché.

---

22 Ingram offre à la vente près de 300 000 ouvrages publiés par 3 000 éditeurs aux États-Unis. L'entreprise dessert les grandes chaînes tout comme les librairies indépendantes. Ingram contrôle 55 % du marché américain de gros.

Un certain nombre de libraires – Barnes & Noble, Borders et Bertelsmann's BooksOnline – se lancent aussi dans la distribution par Internet, dans le but de concurrencer Amazon.com.

Afin de pourvoir aux besoins des petits éditeurs, Amazon a lancé Amazon.com Advantage, un service gratuit visant à mousser la visibilité et les ventes d'ouvrages moins connus. Ainsi, de nombreux petits éditeurs devraient être en mesure de franchir les obstacles qui, jusqu'ici, les ont cantonnés aux réseaux de distribution traditionnels. Le programme permet aux petits éditeurs de placer une quantité limitée de livres dans les centres de distribution d'Amazon afin que les clients puissent les acheter sur place.

Les livres audio ont d'abord été introduits en 1985 et depuis, les éditeurs de livres et d'autres éditeurs indépendants en ont lancé environ 68 000 sur le marché. En 1998, les livres audio ont généré des ventes de l'ordre de 2 milliards de dollars américains. Un grand nombre d'éditeurs figurant parmi les plus grandes maisons américaines ont fait leur apparition sur le marché des livres audio au cours des dernières années.

B. Le segment de la petite entreprise et l'industrie de l'édition aux États-Unis

(Source: Book Industry Study Group et Publishers Marketing Association, The Rest of Us, NY 1999-08)[23]

Selon cette étude, voici le nombre d'éditeurs par catégorie de ventes annuelles nettes de livres au cours de l'année financière 1997 (dollars américains) :

- < 100 000 $ – 80,8 % du total, 1 780 éditeurs
- 100 000 $ à 250 000 $ – 8,9 % du total, 197 éditeurs
- 250 000 $ à 500 000 $– 3,9 %, 85 éditeurs
- 500 000 $ à un million de dollars – 2,4 %, 53 éditeurs
- un à 5 millions de dollars – 3,0 %, 66 éditeurs
- cinq millions de dollars et plus – 1,0 %, 23 éditeurs

Trente-neuf pour cent des petits éditeurs de l'enquête opéraient depuis moins de cinq ans. De plus, 22 % d'entre eux opéraient depuis six à dix ans, alors que 13 % étaient en affaires depuis plus de 20 ans.

Le fait que les petits éditeurs ne sont généralement pas enclins à effectuer un premier tirage important peut s'expliquer par le fait que la technologie moderne a permis de limiter les coûts unitaires. De plus, à mesure que croît le nombre d'ouvrages imprimés, les petits éditeurs indépendants augmentent leurs ventes et les réseaux de distribution auxquels ils font appel. Au

---

23 Le *Book Industry Group* est un organisme à but non lucratif ayant pour rôle d'aider les membres de l'industrie du livre à échanger des idées et de faciliter la recherche dans des domaines connexes. La *Publishers Marketing Association* est la plus grande association professionnelle à but non lucratif aux États-Unis, qui représente les éditeurs indépendants de livres, d'enregistrement audio, d'enregistrement vidéo et de DC.

fur et à mesure qu'augmente le nombre d'ouvrages imprimés, ces éditeurs ont de plus en plus recours à des employés ou des contractuels, aux grossistes et à l'Internet. Les éditeurs qui ont le plus d'ouvrages imprimés seront plus enclins à vendre aux bibliothèques, aux librairies, aux écoles et aux collèges plutôt qu'aux détaillants autres que les librairies, aux professionnels, aux entreprises et au gouvernement, ou à vendre par catalogue.

C. Le marché international

Le marché américain est de loin le plus important en termes de ventes, étant presque trois fois plus gros que le marché allemand, deuxième en importance (tableau 41). Le Canada se classait, quant à lui, onzième en 1996 avec des ventes représentant à peu près 5 % du chiffre américain.

Aux États-Unis, le chiffre d'affaires d'édition par entreprise était en moyenne de 9,8 millions de dollars américains. Au Canada, les ventes se chiffraient en moyenne à 2,3 millions de dollars américains, soit 24 % des recettes américaines moyennes. Non seulement la taille des maisons d'édition américaines est beaucoup plus importante que celle des entreprises canadiennes, mais plusieurs des plus grandes entreprises basées au Canada sont des filiales d'entreprises ayant leur siège social aux États-Unis. Les entreprises américaines réalisent un excédent commercial équivalant à 50 % des ventes totales de livres au Canada. Elles ont donc la capacité de tirer profit de leur taille et de leurs activités aux États-Unis afin d'acquérir un avantage concurrentiel sur le marché canadien.

TABLEAU 41 : Ventes de livres sur les principaux marchés en 1996 (millions de dollars américains), et nombre de maisons d'édition sur les dix plus importants marchés en 1995.

	Ventes	*Nombre de maisons*
États-Unis	26 127	2 679
Allemagne	9 773	2 070
Japon	9 126	4 487
Royaume-Uni	4 772	29 116
France	3 306	5 500
Espagne	2 981	588
Corée du Sud	2 742	11 571
Brésil	2 678	s/o
Italie	2 500	2 956
Chine	1 867	563
Canada	1 296	562

Source : Open Book Publishing, *The Subtext 1998 Perspectives on Book Publishing*, 1998, tableau 6.4

Il est intéressant de souligner que les ventes de livres en France ne dépassaient pas en moyenne 600 000 $ américains par éditeur, alors que le gouvernement promeut le développement de cette industrie, et moins de 200 000 $ américains par éditeur au Royaume-Uni, où traditionnellement, les éditeurs sont des entreprises indépendantes de petite taille.

Parmi les dix plus importants éditeurs de livres sous contrôle étranger présents sur le marché américain, deux ont leur siège social en Allemagne (Bertelsmann et Holtzbrinck), deux autres au Royaume-Uni (Pearson et Reed Elsevier) et deux au Canada (Thomson et Torstar). Les autres

ont leur siège aux Pays-Bas (Wolters Kluwer), en Australie (News Corp), en Suisse (Safra Group) et en France (Groupe Lagardère). Les plus grandes maisons d'édition américaines, classées selon les ventes à l'échelle internationale (1997), sont Reader's Digest, McGraw-Hill, Time Warner, Harcourt Brace et John Wiley.

D. L'industrie de l'édition du livre en France

L'industrie de l'édition du livre en France n'a pas échappé à la tendance vers la consolidation. Le phénomène de la concentration des industries de l'édition et de la distribution est plus accentué qu'au Canada, les deux plus grandes maisons d'édition françaises (Havas et Hachette) contrôlant 50 % du marché. Les plus grandes maisons d'édition sont intégrées verticalement, combinant la distribution et l'édition. Elles offrent leurs services de distribution à d'autres entreprises plus modestes. Toutefois, les politiques gouvernementales ont créé les conditions qui ont permis à plusieurs petites entreprises de survivre.

En France, les pratiques commerciales sont régies par de nombreuses dispositions, dont une loi sur l'uniformité des prix et des règlements, qui prévoient des protocoles s'appliquant aux nouveaux ouvrages de façon semblable à la Loi 51 au Québec. Selon les protocoles en vigueur en France, les éditeurs effectuent des envois automatiques et réguliers de nouveaux ouvrages aux librairies. L'augmentation du nombre de nouveaux ouvrages publiés annuellement a entraîné la diminution de la rentabilité des maisons d'édition, sensiblement pour les mêmes raisons qu'au Québec.

En France, les subventions gouvernementales accordées à l'édition représentent environ 1 % des ventes de l'ensemble de l'industrie, mais un pourcentage beaucoup plus élevé des ventes réalisées par les petits éditeurs. L'aide directe aux éditeurs consiste en des prêts remboursables et sans intérêts ayant pour but de réduire le fardeau financier que doivent assumer les éditeurs en rapport avec les livres dont le délai de publication est long. Ces prêts sont plafonnés à 50 % du coût de production estimé d'un livre. Des subventions sont disponibles pour certains genres comme la poésie, le théâtre et les livres rares. Les achats de livres effectués par des institutions subventionnées (écoles, bibliothèques municipales, etc.) fournissent une aide additionnelle aux libraires. Des programmes d'aide sont administrés par le Centre National du Livre qui gère un fonds provenant d'une redevance de 3 % sur la vente de matériel de reprographie et d'une redevance de 0,2 % sur les livres vendus en librairie (les petits éditeurs sont exempts de cette redevance).

De plus, nous avons été informés qu'en France, les livres étaient taxés à un taux limité à 5 % et le gouvernement accordait une aide financière généreuse à l'exportation.

7. OBSTACLES STRUCTURELS

A. Avantages concurrentiels et stratégies de concurrence

La structure du marché influe sur les taux de rendement des concurrents, qu'on parle d'édition de livres ou de toute autre industrie. Les grands facteurs influençant la structure du marché sont la nature et l'intensité de la concurrence au sein du marché (fixation des prix, marketing, innovation, distribution, etc.), le pouvoir de négociation des fournisseurs; le pouvoir de négociation des acheteurs et les produits ou services de remplacement.

Le pouvoir de négociation des acheteurs (clients), combiné à l'intensité de la concurrence sur le marché, constituent les grands facteurs structurels qui ont une incidence sur les résultats financiers des éditeurs de livres au Canada. Les entreprises ayant leur siège aux États-Unis mettent à profit leur position sur le marché américain pour vendre les livres sur le marché canadien à des prix modestes. La croissance des chaînes de mégalibrairies, en particulier Chapters, ainsi que l'essor d'Internet et d'entreprises comme Amazon.com, Chapters.ca, qui deviennent des réseaux de distribution de première importance, contribuent à faire baisser les prix nets que reçoivent les éditeurs de livres canadiens. La création par Chapters de sa propre entreprise de distribution en gros renforcera encore le pouvoir de négociation des acheteurs et intensifiera les exigences de rabais supplémentaires formulées à l'égard des éditeurs. Pour vendre des livres au Canada, Chapters constituera de plus en plus le passage obligé.

Pour réussir, les éditeurs peuvent faire l'essai de trois grandes stratégies concurrentielles – stratégies axées sur le coût, sur la différenciation et sur les créneaux. Toutefois, pour réussir, l'entreprise qui opte pour l'une de ces stratégies ne peut ignorer les autres formules. Une stratégie axée sur la domination du marché par les coûts ne peut ignorer la différenciation; et une stratégie de différenciation ne peut ignorer les coûts.

Les économies d'échelle et les ressources financières requises pour investir dans les technologies et les ressources humaines sont la clé de la création d'une stratégie efficace en matière de domination du marché par les coûts, dans l'industrie de l'édition. Les entreprises ayant leur siège aux États-Unis sont mieux placées que la plupart des entreprises canadiennes pour fixer les coûts dans ce secteur.

Les grands facteurs faisant le succès d'une stratégie de différenciation sont le nombre d'ouvrages et l'éventail des créneaux traités, l'importance des budgets de publicité ou de marketing, les types de réseaux de distribution et le degré de reconnaissance du nom de la marque sur chaque canal de distribution, ainsi que la qualité de l'écriture et la motivation des employés. Les éditeurs contrôlés par des intérêts canadiens ont le potentiel requis pour être compétitifs, voire pour supplanter leurs concurrents étrangers dans les domaines de la qualité de l'écriture et de la motivation des employés; toutefois, il est fort probable qu'ils tirent de l'arrière dans les autres domaines.

Comme nous l'avons souligné dans le cadre de notre analyse du marché américain, une stratégie axée sur des créneaux pourrait s'avérer la meilleure option pour les éditeurs modestes. Toutefois, une telle stratégie dépend de la sélection du bon segment du marché ainsi que du maintien d'une structure de coûts compétitive. Cette stratégie soulève toutefois les risques que le segment visé devienne moins intéressant d'un point de vue structurel, que de grandes entreprises inondent ce créneau ou que de nouveaux joueurs fragmentent encore le marché.

B. Études de cas : stratégies de concurrence

Les études de cas ont été compilées par les fonctionnaires du MPC, en utilisant les questions sur les stratégies des entreprises figurant dans les dossiers du PADIÉ. Un échantillon de dix entreprises (par taille et par genre) dans chaque langue a été sélectionné par le MPC, et il a été remis avec un bref sommaire des conclusions. Les noms des entreprises sont demeurés confidentiels.

Éditeurs de langue anglaise

Selon les études de cas, plusieurs éditeurs, particulièrement ceux qui se spécialisent dans le domaine de l'éducation, songeaient à recourir au multimédia – manuels scolaires publiés en version électronique – pour prendre de l'essor. Ces stratégies ont été en grande partie abandonnées parce que le marché ne s'est pas développé selon leurs prévisions. Les écoles n'ont pas obtenu le financement requis pour faire l'acquisition de produits multimédias et Internet a pris le contrôle de ce marché.

Les stratégies de marketing des entreprises analysées dans le cadre des études de cas accordaient la priorité à l'expansion sur d'autres marchés provinciaux et sur le marché américain. Toutefois, lorsque les recettes et les bénéfices diminuent, nombre d'entreprises réduisent les dépenses de marketing à l'extérieur de leur province d'origine. De plus, les études de cas semblent indiquer qu'un nombre limité de ces éditeurs vendent directement par Internet et que les éditeurs les plus modestes ont recours à des forces de vente externes pour pénétrer les marchés extérieurs à leur province d'origine.

Les éditeurs de littérature générale ont connu des taux de croissance de leurs recettes supérieurs à la moyenne, grâce aux stratégies de ciblage des créneaux qu'ils ont mis à profit, ce qui inclut la distribution par des détaillants non libraires.

Les études de cas semblent indiquer que la poursuite de la mise en marché de nouveaux ouvrages et de nouveaux auteurs revêtaient une grande importance en rapport avec les futurs succès, même si le nombre de nouveaux ouvrages produits annuellement est limité par les ressources dont disposent les entreprises. En ce qui a trait à l'augmentation du nombre d'ouvrages, les stratégies suivantes prédominaient : les traductions étrangères de livres existants afin de pénétrer de nouveaux marchés géographiques et les partenariats avec d'autres éditeurs et ce, particulièrement dans le cas des maisons de petite taille spécialisées dans le créneau de l'éducation. Toutefois, pour palier aux diminutions imprévues des recettes et des bénéfices, les éditeurs ont réduit leurs investissements dans la mise en marché de nouveaux ouvrages.

Les éditeurs modestes avaient tendance à cibler les marchés dont les gros éditeurs étaient les moins enclins à exploiter, étant généralement des marchés trop petits pour attirer les grandes entreprises. Les plus grandes maisons recherchaient des possibilités de croissance par voie de fusions et d'acquisitions.

Les entreprises qui ont le plus de succès sont celles qui font des analyses du marché et les utilisent tout en investissant dans les nouvelles technologies (ordinateurs, logiciels, Internet). Cependant, un grand nombre d'éditeurs ont longtemps attendus avant d'adopter les nouvelles technologies et d'exploiter les possibilités d'Internet en raison de l'insuffisance de leurs ressources, qu'il s'agisse de compétences, de ressources financières ou de temps. Ceci pourrait les amener à recourir à la sous-traitance et à la collaboration.

Selon ces études de cas, il semble que les critères suivants constituent la clé du succès des stratégies de concurrence des éditeurs contrôlés par des intérêts canadiens, particulièrement les entreprises modestes :

- exploiter des créneaux ciblés du marché;
- investir dans la commercialisation et développer des marchés étrangers;
- adopter de nouvelles technologies;
- investir dans le développement et la production de ouvrages.

Les principales difficultés que doivent résoudre ces entreprises correspondent au manque de ressources, aux réductions du soutien financier des pouvoirs publics, à l'absence de priorités et à la difficulté de mener à terme leurs stratégies.

Éditeurs de langue française

Les études de cas portant sur les éditeurs de langue française ont également révélé que plusieurs d'entre eux, particulièrement ceux qui s'étaient spécialisés dans le créneau du manuel scolaire et qui avaient considéré le multimédia comme une possibilité de croissance, n'avaient pas vu leurs attentes se concrétiser.

Les stratégies de commercialisation des entreprises examinées consistaient principalement à étendre leur part des marchés francophones minoritaires à l'extérieur du Québec et des marchés anglophones de l'ensemble du Canada, ainsi que des marchés francophones d'autres parties du monde. Toutefois, les entreprises les plus modestes ne possédaient pas les ressources financières requises pour effectuer les investissements nécessaires dans le marketing afin de pénétrer ces marchés. Et les dépenses de marketing étaient les premières à subir des réductions lorsque les recettes et les bénéfices diminuaient.

Les éditeurs de langue française ont également reconnu l'importance stratégique et compétitive de la mise en marché continuelle de nouveaux ouvrages et de nouveaux auteurs. Ils affichaient une grande détermination à produire des œuvres d'auteurs canadiens. Toutefois, le nombre de nouveaux ouvrages produits annuellement était limité par les ressources dont ils disposaient.

Pour augmenter le nombre d'ouvrages et de partenariats, les éditeurs déployaient les stratégies suivantes : 1) traductions en anglais d'ouvrages existants; 2) les petits éditeurs, particulièrement ceux de l'extérieur du Québec, cherchent à constituer des partenariats avec des éditeurs établis au Québec; 3) certains petits éditeurs établis au Québec cherchent à établir des partenariats avec des éditeurs anglophones; et 4) les grandes maisons d'édition cherchent à constituer des partenariats avec des entreprises étrangères. Toutefois, les investissements dans la mise en marché de nouveaux ouvrages subissaient également les répercussions négatives de la diminution des recettes.

D'après les études de cas, les clés du succès des stratégies de concurrence, dans le cas des éditeurs de langue française contrôlés par des intérêts canadiens, sont les suivantes :

- exploiter des créneaux ciblés du marché;
- investir dans la commercialisation et développer des marchés étrangers;
- adopter de nouvelles technologies;
- investir dans de nouveaux ouvrages et produire de nouveaux ouvrages;
- s'adapter aux changements de la concurrence et des marchés;
- constituer des partenariats avec d'autres éditeurs de livres.

Les principales difficultés que doivent résoudre ces entreprises semblent être le manque de stabilité du soutien financier des pouvoirs publics, l'intensité et l'augmentation de la concurrence, un manque général de ressources financières, un manque de priorités et la difficulté à mener leurs stratégies à terme.

C. Obstacles que doivent surmonter les éditeurs canadiens

Les maisons d'édition contrôlées par des intérêts canadiens sont confrontées à certain nombre de difficultés sur les plans structurel et concurrentiel.

Les éditeurs de livres ayant leur siège aux États-Unis possèdent des avantages concurrentiels importants sur le marché canadien, du fait de leur capacité à tirer profit de leur position sur le marché américain. Ils peuvent amortir leurs coûts de recherche et de développement au moyen des ventes réalisées sur le marché américain et, de ce fait, ils n'ont pas à exiger au Canada les prix élevés requis pour récupérer ces investissements. Les éditeurs canadiens doivent amortir leurs coûts de recherche et de développement au moyen de leurs ventes canadiennes. Les coûts d'impression des livres vendus sur le marché canadien par les éditeurs ayant leur siège aux États-Unis sont sensiblement inférieurs aux coûts assumés par les éditeurs canadiens, du fait des économies d'échelle importantes sur le plan de l'impression. Les coûts différentiels associés à l'impression de copies supplémentaires destinées au marché canadien que doivent assumer les entreprises américaines sont bien en deçà des coûts que doivent assumer les éditeurs canadiens, dont l'essentiel du tirage est destiné au marché canadien. Dans l'ensemble, les éditeurs canadiens doivent aligner leurs prix sur ceux des entreprises américaines qui vendent sur le marché canadien; la fixation de ces prix laisse peu de marge d'erreur et les marges bénéficiaires potentielles des entreprises canadiennes sont limitées.

La fusion des entreprises de ce secteur se poursuit, alors que les grandes maisons d'édition américaines et européennes cherchent à élargir leurs activités, de manière à améliorer leur position concurrentielle. En conséquence, un nombre de plus en plus faible d'entreprises de plus en plus grandes acquièrent des avantages concurrentiels avec lesquels ne peuvent se mesurer[24] les joueurs plus modestes de l'industrie et, de ce fait, elles accroissent leur domination de ce secteur, sur un plan global. Dans ce contexte en évolution, les éditeurs canadiens seront de plus en plus restreints à des créneaux plus modestes et moins nombreux.

Les subventions des pouvoirs publics ont permis à nombre de ces entreprises de demeurer rentables. Les réductions du financement accordé par les gouvernements fédéral ou provinciaux ont acculé ces entreprises à des pertes. Par exemple, après l'année financière 1995, le soutien financier du fédéral a été fortement réduit, causant de graves problèmes financiers à l'industrie jusqu'au rétablissement des budgets plusieurs années plus tard. En dépit des réductions du financement, on n'a constaté pratiquement aucune faillite chez les éditeurs appartenant à des intérêts canadiens, du fait que les budgets ont été rétablis au cours des années suivantes.[25] Toutefois, plusieurs éditeurs ont réagi aux compressions de l'appui financier du fédéral en réduisant leurs investissements dans la mise en marché de nouveaux livres et dans le marketing. Ces réactions, tout en demeurant nécessaires à la survie des entreprises, ont eu tendance à affaiblir leur compétitivité sur le marché. Aussi, le manque de stabilité au niveau du financement constitue un problème pour nombre d'éditeurs canadiens.

De plus, même si un gouvernement provincial accroît le montant du soutien financier qu'il accorde à l'industrie, le programme pourrait ne pas être conçu pour aider les entreprises appartenant à des intérêts canadiens. Le gouvernement de l'Ontario a récemment annoncé un programme de subventions de 100 millions de dollars pour aider les écoles publiques à acheter des manuels scolaires. Alors que le programme offrait la possibilité de doubler la taille de ce marché, il a favorisé les multinationales étrangères au détriment des entreprises canadiennes. Pour être admissibles à des achats par les écoles publiques dans le cadre du programme, les manuels scolaires devaient simplement être imprimés au Canada. Il n'était pas nécessaire qu'ils soient écrits par un Canadien ou publiés par une entreprise contrôlée par des intérêts canadiens.

Le segment de l'industrie appartenant à des intérêts canadiens fait face à des pressions croissantes reliée à la mise sous contrat d'auteurs canadiens, particulièrement les auteurs à succès. Cela est dû en partie aux conditions imposées par Investissement Canada pour autoriser les fusions entre succursales de maisons d'édition canadiennes. Les entreprises étrangères, qui sont généralement de plus grande taille et possèdent des réseaux internationaux, sollicitent les auteurs canadiens, venant tout juste de se faire un nom, pour remplir les conditions requises. Toutefois, en règle générale, les entreprises canadiennes impliquées dans le domaine de l'édition de la littérature générale ne possèdent pas les ressources financières suffisantes pour être concurrentielles, lorsqu'il s'agit de mettre sous contrat des auteurs canadiens. Les entreprises canadiennes ont besoin de budgets plus importants pour être en mesure d'être compétitives et

---

24 Par exemple, les économies d'échelle dans l'impression, la recherche et le développement, le marketing et la distribution; la diversité de la gamme de produits; les ressources financières requises pour mettre sous contrat des auteurs reconnus ou adopter les dernières technologies; et l'accroissement du pouvoir de négociation vis-à-vis des fournisseurs et des acheteurs.

25 On peut penser que si les budgets n'avaient pas été restaurés, les faillites auraient été très nombreuses.

conserver leurs actifs les plus précieux. Sinon, elles deviendront comme les équipes sportives des ligues mineures qui mettent en valeur le talent de jeunes joueurs avant que ceux-ci ne fassent le saut dans les ligues majeures.

Ce problème est compliqué par la question des droits mondiaux. Dans le cas des auteurs éminents, ce problème a affaibli la croissance de l'industrie canadienne. Il s'agit d'un contraste marqué par rapport à la situation de l'industrie cinématographique canadienne qui est en mesure d'écouler ses produits sur le marché mondial.

La position de plus en plus dominante de Chapters sur les marchés de la distribution de gros et de détail ainsi que la croissance continue de la distribution par Internet et la domination de ce canal de distribution par un petit nombre d'entreprises, dont Amazon, Chapters, Barnes&Noble et Bertelsmann, exacerbent les problèmes reliés aux résultats financiers et à la compétitivité des éditeurs canadiens. Chapters détient plus de 50 % du marché du livre au détail au Canada, et par l'intermédiaire de sa filiale Pegasus, l'entreprise possède plus de 75 % du marché de la vente en gros. Chapters facture aujourd'hui des frais de « placement », pratique américaine qui fait son entrée au Canada. En conséquence, au fur et à mesure que les distributeurs accroissent leur pouvoir de négociation vis-à-vis des éditeurs, ils exigent et, dans la plupart des cas, soutirent des rabais plus importants sur les prix ainsi que des politiques de retour plus souples et plus généreuses. Les marges bénéficiaires des éditeurs de livres canadiens sont d'autant plus réduites.

De plus, les consommateurs se voient offrir des rabais de 40 % à 50 % sur les prix courants des livres achetés par l'intermédiaire d'Internet et s'attendent aux mêmes rabais pour les ouvrages offerts par le biais d'autres canaux de distribution. Aussi, ils sont de plus en plus habitués à des rabais sur les prix et les éditeurs n'ont d'autre choix que de répondre à leurs exigences.

Enfin, nombre de survivants de longue date du marché canadien de l'édition sont des entreprises qui ont été lancées par une ou deux personnes et demeurent gérées par ces dernières. Au fur et à mesure que ces « pionniers » de l'industrie s'approchent de l'âge de la retraite, le problème de la succession se pose de plus en plus. Au cours de la prochaine décennie, plusieurs entreprises canadiennes chercheront vraisemblablement à changer de propriétaire. Toutefois, l'industrie éprouve des difficultés à attirer des capitaux de l'extérieur.

Dans un rapport paru en 1998 et intitulé *Ownership Changes In the Canadian Book Publishing Industry*, l'ACP a formulé les observations suivantes :

- La vente de l'entreprise aux employés est souvent préférable, mais elle pose des problèmes.
- Il est habituellement impossible de procéder au lancement initial d'actions en bourse d'ouvrages et, en général, l'industrie n'a pas la faveur des banques d'investissement ni des autres établissements financiers parce que les investissements sont jugés négligeables, ou parce que la rentabilité à long terme affichée antérieurement n'incite pas à investir dans ce secteur.
- Malgré le fait que 90 % des éditeurs membres de l'ACP réalisent des ventes inférieures à 500 000 $, le PADIÉ comporte une condition inhérente qui n'encourage pas les fusions.

À moins d'attirer de nouveaux joueurs et de nouveaux capitaux dans l'industrie, au fur et à mesure qu'un nombre croissant de pionniers tirent leur révérence, l'industrie pourrait éprouver des difficultés à se reconstituer. Compte tenu des difficultés auxquelles sont confrontés les éditeurs canadiens, on comprend pourquoi les capitaux et les gens qui chercheraient à les remplacer ne se bousculent pas au portillon. Pour la plupart des éditeurs de livres canadiens, ce ne sont pas tant les possibilités de profit et de gains en capital que la capacité de soutenir et de favoriser l'épanouissement des auteurs canadiens qui fait l'attrait de l'industrie. À Ottawa, il importera que le gouvernement facilite le passage à une nouvelle génération d'éditeurs de livres canadiens, de manière à protéger la somme des investissements effectués au cours des 30 dernières années. Ceci permettra d'affirmer la présence du Canada dans le domaine de l'édition et de l'écriture, et de faire en sorte que l'industrie possède les ressources suffisantes et les énergies nécessaires pour atteindre les objectifs culturels.

8. CONCLUSIONS

Les principaux défis concurrentiels auxquels se trouvent confrontées les maisons d'édition appartenant à des intérêts canadiens semblent être les suivants :

- Désavantage découlant de l'incapacité de réaliser des économies d'échelle en matière de production, de commercialisation et de distribution.
- Capitalisation insuffisante.
- Réduction du pouvoir de négociation en comparaison avec les multinationales œuvrant dans le secteur, de même qu'avec les grands magasins qui effectuent la vente de livres au détail et les nouveaux modes de distribution par Internet.
- Élaboration et exécution inadéquate des stratégies concurrentielles.
- Difficultés de pénétrer les marchés situés à l'extérieur de la province d'origine.

L'industrie de l'édition n'est pas homogène. Pour en comprendre la structure au Canada, il importe de noter que le marché est constitué de plusieurs segments. Et au fur et à mesure que les éditeurs canadiens ont tendance à se spécialiser sur un nombre très limité de ces segments, leur marché potentiel devient passablement restreint, particulièrement en raison de la petite taille du marché global canadien, ainsi que des obstacles auxquels sont confrontées les entreprises canadiennes qui veulent pénétrer les marchés étrangers.

La structure des réseaux de distribution au détail et en gros dans le secteur du livre a évolué au cours de la dernière décennie. L'infrastructure de base du secteur de la distribution est devenue extrêmement concentrée au Canada et ailleurs. De plus, Internet se veut maintenant un véhicule de distribution utilisé par la majorité des entreprises œuvrant déjà dans le secteur traditionnel de la distribution de livres. La fusion des réseaux de distribution ayant sensiblement affaibli le pouvoir de négociation des éditeurs canadiens a eu des répercussions négatives sur leurs résultats financiers et sur leur capacité à mettre sous contrat des auteurs connus. La vente par l'intermédiaire d'Internet a également modifié les attentes des consommateurs en matière de prix, avec pour conséquence une pression à la baisse sur les prix que les éditeurs peuvent obtenir sur leurs ouvrages.

Comme nous l'avons signalé à la section précédente, certaines forces structurelles agissent, ayant pour effet de mettre en péril la compétitivité des éditeurs canadiens. L'industrie de l'édition de livres au Canada a toujours subi des pressions mais la situation actuelle semble encore plus menaçante que par le passé. Aussi, il pourrait s'avérer plus difficile d'atteindre les objectifs canadiens en matière de politique culturelle, au sein de cette industrie.

De plus, les diverses mesures prises par les pouvoirs publics pour protéger et stimuler le développement de l'industrie de l'édition au Canada sont actuellement considérées par certains comme incompatibles avec le développement d'une industrie de l'édition compétitive et viable d'un point de vue commercial. De plus, les mesures de ce genre prises dans d'autres secteurs culturels sont continuellement remises en question par l'Organisation mondiale du commerce, le gouvernement des États-Unis et l'industrie américaine du divertissement, et font sans cesse l'objet de restrictions de la part de ceux-ci.

Aussi, l'industrie canadienne de l'édition est-elle vouée à sortir perdante. L'industrie canadienne est-elle en chute libre? Les faits n'appuient pas cette version des choses. Toutefois, les changements importants qui se produisent d'un point de vue structurel semblent indiquer que l'industrie devra évoluer afin de surmonter les obstacles et continuer à promouvoir la littérature canadienne.

Afin que cette industrie atteigne ses objectifs culturels et puisse continuer à créer un contenu canadien pour la génération Internet, les politiques publiques devront se pencher sur certains des enjeux suivants :

- Les éditeurs de livres de langue anglaise sont actifs dans tous les segments du marché, mais il existe des différences sur le plan de la viabilité concurrentielle de chacun des segments. La même observation vaut pour les éditeurs de langue française, sauf que ceux se spécialisant dans l'édition de manuels scolaires semblent mieux se tirer d'affaire que leurs homologues de langue anglaise. Les éditeurs francophones hors du Québec et, en fait, hors des grands centres urbains du Québec, sont ceux qui éprouvent le plus de difficultés sur les plans financier et concurrentiel.

- Les fonds octroyés par le PADIÉ constituent un élément essentiel pour garantir la concurrence sur le plan des coûts. Cependant, il n'est pas certain que le financement accordé dans le cadre de ce programme ait aidé le secteur à effectuer les ajustements structurels requis, et si les pouvoirs publics ne s'engagent pas à accroître leurs subventions, il n'est pas évident que l'industrie pourra faire face aux secousses qui l'attendent aussi bien qu'elle y est parvenue dans les années 90.

- La guerre de surenchères auprès des auteurs de littérature générale prend de l'ampleur. De plus, la concentration accrue chez les éditeurs étrangers aggrave la situation. La taille et la force financière des éditeurs entrent en ligne de compte dans cette guerre. En raison du phénomène de la mondialisation, il est probable que ce soit un éditeur étranger qui l'emporte.

- Les éditeurs canadiens de langue française ne font pas le poids face à leurs concurrents étrangers et ont de la difficulté à obtenir les droits mondiaux d'édition en français d'ouvrages anglais publiés aux États-Unis et ailleurs.

- L'industrie canadienne de l'édition du livre est sous financée. Il est donc de plus en plus nécessaire de compter sur du sang nouveau et de bénéficier de l'injection de nouveaux capitaux dans l'industrie afin de maintenir sa vitalité et d'atteindre les objectifs des politiques culturelles.